МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Под редакцией

доц. И. С. ПОТАПОВА, проф. Г. С. РОГИНСКОГО,
доц. Ю. Н. КАПЕЛИНСКОГО

ВНЕШТОРГИЗДАТ
МОСКВА — 1954

ОТ АВТОРОВ

Коллектив авторов, подготовивших к изданию работу «Международная торговля», ставил перед собой задачу дать книгу, которая могла бы служить пособием по внешней торговле капиталистических стран для работников внешней торговли, преподавателей и учащихся высших учебных заведений, изучающих вопросы международных экономических и политических отношений, торговой политики, а также могла бы быть использована научными работниками-экономистами.

В предлагаемой работе не дается изложения внешней торговли СССР и стран народной демократии; она рассматривается в других изданиях. По вопросам внешней торговли СССР издано учебное пособие «Внешняя торговля СССР» под редакцией проф. А. М. Смирнова и проф. Н. Н. Любимова (Внешторгиздат, 1954 г.), по вопросам внешней торговли стран народной демократии подготавливается специальная работа.

Книга «Международная торговля» написана авторским коллективом в составе:

Антонов Г. И. и Диканский М. Г. (глава II 1-й части), Добров А. С. (глава VIII 2-й части), Иноземцев Н. Н. (глава VIII 1-й части), Капелинский Ю. Н. (главы IV и XI 2-й части), Куценков А. А. (глава IX 2-й части), Менжинский Е. А. (глава VII 1-й части и глава III 2-й части), Милейковский А. Г. (глава X 2-й части), Певзнер Я. А. и Смирнов Н. А. (глава VI 2-й части), Потапов И. С. (главы IV, V, VI 1-й части), Пучик Е. П. (глава V 2-й части), Рогинский Г. С. (главы I, III, X 1-й части), Серова Л. В. (глава VII 2-й части), Солодкин Р. Г. (глава II 2-й части), Финогенов П. В. и Фрумкин А. Б. (глава I 2-й части), Фрумкин А. Б. (глава IX 1-й части).

Статистические материалы, опубликованные в книге, составлены при консультации доцента, кандидата экономических наук Бакулина С. Н.

Общее редактирование осуществлено редколлегией в составе: доц. Потапова И. С. (главный редактор), проф. Рогинского Г. С. и доц. Капелинского Ю. Н.

Государственное Издательство Внешторгиздат обращается к читателям с просьбой прислать свои отзывы на книгу, пожелания и предложения.

Просьба также к библиотечным работникам сообщить в Издательство о спросе читателей на книгу и высказываемые мнения о ней.

Письма следует направлять по адресу:
Москва, Оружейный пер., дом № 25-а, Внешторгиздат.

ГЛАВА I

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ МИРОВОГО РЫНКА И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

Образование мирового капиталистического рынка

Возникновение и формирование мирового рынка неразрывно связано с развитием капиталистического способа производства.

Капитализм является высшей формой товарного производства. Необходимой предпосылкой возникновения капиталистического производства было более или менее значительное развитие товарного производства, рыночного обмена, в том числе и международной торговли.

Товарное обращение и товарное производство существовали в течение тысячелетий до наступления капиталистической эпохи — при рабовладельческом строе и при феодализме. Имелась тогда в неразвитом виде и международная торговля. Товарное производство, а следовательно, внутренняя и внешняя торговля, в рамках докапиталистических формаций обслуживали эти формации и не вели к капитализму. Но в феодальную эпоху, особенно в период разложения феодализма, товарное производство подготовило некоторые условия для капиталистического производства. Большое значение при этом сыграло развитие внешней торговли.

В период разложения феодализма развитие внешней торговли ускорилось, зародился мировой рынок. Такие исторические события, как крупные географические открытия XV—XVI вв., содействовавшие быстрому росту внешней торговли, колонизации новых стран, притоку золота и серебра в Европу, явились сильным толчком, чрезвычайно ускорившим развитие капиталистического производства, возникшего в недрах феодального общества, и содействовали победе капитализма над феодализмом.

Таким образом, развитие внешней торговли и возникновение мирового рынка явились наряду с развитием товарного производства и товарного обращения внутри отдельных стран необходимой исторической предпосылкой для победы капиталистического способа производства. (Подробно роль мирового

рынка и внешней торговли как исторической предпосылки для победы капитализма освещается во II главе). Вместе с тем мировой рынок вполне сложился и достиг полного развития лишь на базе капиталистического способа производства и в этом смысле явился историческим результатом победы капитализма. Вполне развитые черты мировой рынок приобрел лишь после того, как капитализм создал крупную промышленность, основанную на применении машинной техники и парового двигателя. «Крупная промышленность, — писали К. Маркс и Ф Энгельс, — создала всемирный рынок, подготовленный открытием Америки»[1].

Возникновение и развитие рынка непосредственно связано с общественным разделением труда. Возникновение и развитие мирового рынка и внешней торговли неразрывно связано с процессом развития товарного производства и рынка в отдельных странах.

Рынок — это сфера товарного обмена. Товарный обмен возникает и развивается на основе общественного разделения труда и обособления производителей как собственников средств производства и продуктов производства. Именно на основе этих процессов продукты производства становятся товарами, развивается товарное обращение (обмен товаров в форме купли-продажи при посредстве денег) и товарное производство.

«Под товарным производством, — писал В. И. Ленин, — разумеется такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов (становящихся в силу этого товарами) на рынке»[2]

Товарный обмен представляет собой определенную форму общественной связи и выражает взаимную экономическую зависимость обособленных товаропроизводителей. Рынок развивается по мере отделения промышленности от земледелия, специализации сельскохозяйственного производства в разных районах, подразделения промышленности на все большее число отраслей. Каждая специализированная отрасль общественного производства становится рынком для других отраслей. Чем больше расчленяется общественное производство на специализированные отрасли, тем шире становится сфера обмена товаров — рынок.

По мере того, как этот процесс дифференциации общественного производства выходит за рамки отдельных стран, общественное разделение труда приобретает характер между-

---

[1] К Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. V, стр. 485.

[2] В. И. Ленин. Сочинения. т. 1, стр. 77.

народного разделения труда, и на этой основе возникает и развивается мировой рынок. Следовательно, мировой рынок — это сфера товарного обмена, охватывающая совокупное товарное обращение разных стран, связанных между собой международным разделением труда; в рамках мирового рынка рынки отдельных стран превращаются в его составные части.

Внешняя торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Рассмотрим прежде всего причины, определяющие характер и развитие международного разделения труда, на основе которого развивается и внешняя торговля.

Буржуазные экономисты определяют международное разделение труда как явление, независимое от общественного строя и развивающееся не под влиянием исторических, общественно-производственных, а природных, географических условий. Они исходят обычно из того положения, будто причиной и главным определяющим фактором международного разделения труда являются природные различия, различия географической среды в разных районах и странах земного шара. Согласно подобным взглядам, специализация отдельных районов и стран на производстве тех или иных видов сельскохозяйственных или промышленных продуктов зависит от того, какие именно виды производства имеют наиболее благоприятные природные условия в том или ином районе земного шара. С этой точки зрения одни страны призваны по своей природе быть производителями сельскохозяйственных продуктов или даже только некоторых их видов, другие —должны сосредоточиться на добыче тех или иных видов минерального сырья, третьи — на изготовлении промышленных изделий из сельскохозяйственного и минерального сырья, доставляемого из других стран. Международный обмен товаров, основанный на таком «естественном» международном разделении труда, должен быть, по мнению защитников этих «теорий», наиболее выгодным для каждой из торгующих между собою стран. Некоторые из современных буржуазных экономистов, в соответствии со своими реакционными расистскими взглядами, относят к естественным условиям также и вымышленную ими особую национальную или расовую приспособленность разных народов к определенным видам производственной деятельности. Они утверждают, например, что в силу этих различий одни народы якобы способны развивать промышленность на базе высшей техники, а другие — лишь занимаются земледелием на базе примитивной техники.

Подобные взгляды о различиях географической среды, а тем более о расовых различиях, как основе международного разделения труда, являются ложными и ненаучными. Они направ-

лены на то, чтобы под флагом «науки» провозгласить, что условия международного разделения труда, которые созданы капитализмом в интересах богатых и сильных капиталистических государств, якобы соответствуют «вечным» законам природы.

Различия географической среды имеют, конечно, некоторое влияние на общественное, а следовательно, и на международное разделение труда. Так, например, развитие тех или иных отраслей земледелия и добывающей промышленности зависит наряду с другими более решающими факторами и от климатических условий, наличия ископаемых и т. д.

Но различия географической среды не могут быть причиной возникновения международного разделения труда, не могут быть причиной тех глубоких изменений, которые происходят в области международного разделения труда в ходе исторического развития общества. Географическая среда является условием, определяющим возможность возникновения и развития отдельных отраслей производства в тех или иных странах, одним из факторов, благоприятствующих или противодействующих развитию производства тех или иных товаров, но она не оказывает и не может оказывать решающего влияния на производственную специализацию отдельных стран.

Определяющей причиной, основой развития международного разделения труда является развитие общественного производства в отдельных странах — их производительных сил и производственных отношений. Совокупность различных условий общественного производства, существующих в разных странах (их производительные силы и экономический строй), определяет международные условия производства. Именно от этих международных условий производства и зависит, в какой степени и в каком направлении может развиваться международное разделение труда, какой характер приобретает при этом внешняя торговля, какое воздействие она оказывает на экономическое развитие различных стран.

Наряду с экономическим строем отдельных стран огромное значение для международного разделения труда имеют конкретные исторические условия образования отдельных государств. С образованием государств собственно и обособляется сфера национального хозяйства от сферы международных хозяйственных связей. При этом дело не сводится лишь к формальному разделению этих двух сфер линией государственных границ. Государство, являясь важнейшим элементом общественной надстройки над экономическим базисом общества, представляет величайшую активную силу, помогающую оформиться и укрепиться базису, т. е. экономическому строю общества на данном этапе его развития. Степень централизации государственной власти и исторические условия, при которых сложилось данное государство, его размеры, территория

и границы, численность, социальный, национальный и профессиональный состав населения, объединяемого государством,— все это имеет существенное значение при формировании в рамках государственных границ национальной экономики, для определения внутренней структуры и экономической мощности народного хозяйства данной страны, а следовательно, и ее места в системе международных экономических связей.

В условиях феодального строя характер международного разделения труда определялся преобладанием натурального хозяйства, низкой техникой и мелкими размерами производства. Товарное производство имело крайне ограниченную сферу действия. В товарное обращение поступала лишь небольшая часть продукции сельского хозяйства и продукция мелких кустарных и ремесленных предприятий. Почти отсутствовала дифференциация общественного производства не только в международном масштабе, но даже и внутри отдельных стран. Характерной чертой этой стадии товарного производства является преобладающая роль местного узкого рынка. Лишь незначительная часть товарной продукции при посредстве купеческого капитала вовлекалась в обмен с более отдаленными районами данной страны и с другими странами. Преобладала присущая натуральному хозяйству и мелкому товарному производству экономическая и политическая разобщенность отдельных районов и областей страны. Отсутствовал единый национальный рынок. Отдельные страны и отдельные районы крупных государств (например, России) оставались слабо связанными друг с другом в экономическом отношении, их потребности в основном удовлетворялись продукцией местного производства.

В этих условиях внешняя торговля не могла получить значительного развития и не имела первостепенного значения для общественного производства и для удовлетворения необходимых потребностей общества. В регулярный международный товарооборот были вовлечены и находились в зависимости от него лишь отдельные торговые города и небольшие, но богатые торговые города-республики, выросшие на посреднической торговле эпохи феодализма Поэтому на той стадии развития внешней торговли мировой рынок отсутствовал.

С возникновением и распространением капиталистического производства в промышленности и сельском хозяйстве в отдельных странах Европы международные условия производства коренным образом изменились, и в международном разделении труда произошли глубокие перемены.

Уже мануфактурный период капитализма характеризуется значительным развитием общественного разделения труда и возникновением крупного внутреннего рынка, имеющего тенденцию перерастать в единый общенациональный рынок. В этот период развиваются экономические связи между

странами. Результатом их развития было зарождение мирового рынка в мануфактурный период капитализма.

Однако капиталистическая мануфактурная промышленность с ее ручной техникой и ограниченными возможностями расширения производства оказалась не в состоянии завершить процесс образования единого национального рынка в крупных странах и создать прочные международные экономические связи, необходимые для существования развитого мирового рынка.

Коренные изменения в характере рынка и торговли произошли под прямым воздействием крупной капиталистической машинной промышленности. Характерной чертой этой промышленности, радикально отличающей ее от предшествующих форм капиталистической промышленности, является «...производство на громадный национальный и интернациональный рынок, и развитие тесных коммерческих связей с различными районами страны и с разными странами.. »[1].

В результате создания крупной машинной промышленности сначала в Англии (промышленный переворот в последней трети XVIII в.), а затем в течение XIX в. и в остальных странах Европы и в Соединенных Штатах Америки было завершено формирование единого национального рынка в этих странах; на этой основе окончательно сложился капиталистический мировой рынок и происходило его интенсивное расширение на протяжении XIX в.

Роль крупной капиталистической машинной промышленности как решающего фактора в развитии международного разделения труда и мирового рынка определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, развитие крупного производства, отчасти уже на базе мануфактуры, но особенно на базе машинной техники, делает возможной и необходимой всестороннюю специализацию общественного производства в широком масштабе. В сельском хозяйстве крупное капиталистическое производство создает возможность возникновения торгового земледелия, при котором производство отдельных сельскохозяйственных продуктов ведется в массовых размерах на продажу. В промышленности с ростом крупного производства отдельные его виды расчленяются на самостоятельные отрасли и создаются совершенно новые отрасли, производящие в массовых размерах новые виды сырья, орудий труда и средств личного потребления. Специализация общественного производства чрезвычайно расширяет разделение труда между различными районами данной страны и все больше выводит его за пределы государственных границ. Она поэтому устанавливает взаимную зависимость между отдельными отраслями производства разных

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 483.

стран как поставщиками и покупателями различных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции.

В результате крупная машинная индустрия все больше вовлекает общественное производство разных стран в систему международного разделения труда.

«Нам не нужно напоминать, — писал К. Маркс в 1847 г., — что великие успехи в разделении труда начались в Англии после изобретения машин. Так, ткачи и прядильщики были, по большей части, такими же крестьянами, каких мы и до сих пор встречаем в отсталых странах. Изобретение машин докончило отделение мануфактурной промышленности от земледельческой. Ткач и прядильщик, соединенные прежде в одной семье, были разделены машиной. Благодаря этой последней прядильщик может теперь жить в Англии, в то время как ткач находится в Восточной Индии. До изобретения машин промышленность страны направлялась главным образом на обработку сырых материалов, производимых ее собственной почвой. Так, Англия обрабатывала шерсть, Германия — лен, Франция — шелк и лен, Восточная Индия и Левант — хлопок и т. д. Благодаря применению машин и пара разделение труда приняло такие размеры, что крупная промышленность, оторванная от национальной почвы, зависит уже единственно от мирового рынка, от международного обмена и международного разделения труда» [1].

Во-вторых, крупная машинная индустрия предполагает производство огромных масс товаров; это — массовое производство. Постоянное увеличение производственной мощности предприятий является необходимым условием для успешной борьбы капиталистов со своими конкурентами. В борьбе за прибыль, за вытеснение конкурентов капиталистические предприниматели расширяют масштабы производства настолько, насколько это позволяет величина их капиталов, не считаясь с емкостью существующего рынка. Таким образом, капиталистическая крупная промышленность требует огромных и притом постоянно растущих рынков сбыта. Ей свойственна тенденция к переполнению рынка возрастающими массами товаров. Она постоянно выходит за рамки наличного рынка и постоянно ищет новых рынков на всей территории своей страны и за ее пределами.

В-третьих, развитие массового производства товаров на базе машинной промышленности вызывает значительный спрос на сырье. Крупная промышленность сама становится огромным внутренним рынком сбыта для отраслей, производящих сельскохозяйственное и минеральное сырье в масштабе всей страны. В то же время она все больше обращается и к мировому рынку для обеспечения сырьем своего производства.

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. V, стр. 388.

Таким образом, крупная машинная промышленность вовлекает в мировой товарооборот различные страны не только как покупателей ее товаров, но и как поставщиков сырых материалов.

В-четвертых, создавая крупные промышленные центры, к которым стягивается все возрастающая часть населения страны, капиталистическая машинная промышленность тем самым создает и общенациональный рынок для сбыта продовольственных сельскохозяйственных товаров и промышленных изделий личного потребления; к этим центрам устремляются потоки потребительских товаров не только из разных районов данной страны, но, зачастую, и из других стран.

В-пятых, крупная машинная промышленность доводит до конца отделение города от деревни, чрезвычайно ускоряет развитие товарного производства, вовлекает все районы страны и все слои населения в товарное обращение в качестве продавцов товаров или своей рабочей силы и покупателей товаров. Рост товарного производства неизбежно втягивает в орбиту национального и мирового рынка не только крупных капиталистов, но и мелких производителей. Таким образом, капиталистическая крупная промышленность сливает мелкие местные рынки докапиталистической эпохи в крупный национальный, а затем и мировой рынок.

В-шестых, машинная индустрия образует материально-техническую базу для создания средств транспорта и связи — парового судоходства, железнодорожного транспорта, телеграфа, а позднее автомобильного и воздушного транспорта, радиосвязи и т. д., — необходимых для развития широких и регулярных экономических связей в масштабе целой страны и в международном масштабе. Средства сообщения и связи мануфактурного периода совершенно не соответствовали потребностям крупной промышленности и стесняли ее развитие.

Лишь созданные машинной индустрией средства транспорта сделали возможным налаживание регулярных и быстрых перевозок сырья и готовых изделий, а это обеспечило материальные условия для их массового производства. Более совершенные средства связи позволили заключать коммерческие сделки и производить платежи в самые короткие сроки, независимо от расстояния, разделяющего покупателя и продавца товаров.

Итак, внешняя торговля и мировой рынок могли достигнуть своего полного развития лишь на почве роста крупного капиталистического производства и вызванного им широкого международного разделения труда. «Рынок, — писал В. И. Ленин, — есть категория товарного хозяйства, которое в своем развитии превращается в капиталистическое хозяйство и только при этом последнем приобретает полное господство и

всеобщую распространенность» [1]. Поэтому и внешняя торговля становится вполне развитой экономической категорией лишь в условиях капиталистического способа производства. Только при капитализме создается почва для широкого развития регулярного и всестороннего международного товарооборота, опирающегося на постоянное и массовое производство товаров, изготовляемых для продажи на мировых рынках, на развитую сеть международных средств транспорта и связи.

В то же время внешняя торговля, в свою очередь, явилась фактором, ускорившим рост товарного производства и капитализма. Она содействовала наиболее полному развитию капиталистического способа производства.

Внешняя торговля придала товарной форме производства универсальный, всемирный характер, довела до полного развития основные категории товарного производства и тем самым углубила и расширила питательную почву для роста капитализма.

К. Маркс указывает на то, что «В мировой торговле товары универсально развертывают свою стоимость» [2], и что именно внешняя торговля превращает деньги в мировые деньги.

Внешняя торговля связывает друг с другом не только страны, достигшие значительного уровня развития товарного производства. При посредстве внешней торговли и народы, сохранявшие натуральное хозяйство и примитивные формы обмена, втягиваются в обмен с отдаленными от них странами, причем этот обмен внедряет в их хозяйственный быт деньги как всеобщее покупательное средство, как всеобщий эквивалент, вытесняя меновую торговлю и местные эквивалентные товары. Продукты их труда все больше приобретают характер товаров, меновых стоимостей, их производство все больше подчиняется закону стоимости.

Таким образом, с помощью внешней торговли примитивный обмен развивается в товарное обращение (т. е. в куплю-продажу при посредстве денег), а товарное обращение отдельных стран — во всеобщее, всемирное товарное обращение. Тем самым достигают полного развития деньги как всеобщий товар; развивается функция золота и серебра как мировых денег. «Если золото и серебро, — пишет К. Маркс,—как деньги, по самому своему понятию, суть всеобщий товар, то в мировых деньгах они получают соответствующую форму существования, — форму всемирного товара... Материализацией всеобщего рабочего времени они действительно становятся в той мере, как обмен веществ реальных работ охватывает землю» [3]. Следовательно, лишь в ходе развития внешней тор-

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 15.
[2] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. I, стр. 149.
[3] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. XII, ч. 1, стр. 135.

говли в полной мере выступает роль золота и серебра как всеобщего товара, как представителя действительно всеобщего, общественного, абстрактного труда.

Дальнейший рост внешней торговли ведет к более полному развитию функции денег как мировых денег. Наряду с их ролью всеобщего покупательного средства развивается их роль всеобщего платежного средства, используемого для балансирования международных платежных обязательств; на базе внешней торговли развивается международный коммерческий и банкирский кредит, международное обращение векселей и других кредитных документов.

Превращение золота и серебра в мировые деньги, являющееся результатом развития всеобщего мирового товарного обращения, в свою очередь, дает толчок дальнейшему расширению и развитию сферы международного обмена. Функционирование золота и серебра как мировых денег ускоряет развитие торговых связей между прежде разобщенными народами и странами; выполнение ими функций всеобщего покупательного средства и всеобщего платежного средства содействует росту внешней торговли.

С превращением золота и серебра в мировые деньги возникает возможность образования мировых товарных цен. Наличие мировых цен содействует дальнейшему развитию мировой торговли и производства на мировой рынок, так как они создают основу для сопоставления условий производства и обмена в разных странах. «Промышленный капиталист, — отмечает К. Маркс, — постоянно имеет перед собой всемирный рынок, он сравнивает и должен постоянно сравнивать свои собственные издержки производства с рыночными ценами не только своей страны, но всего мира» [1].

Образование мировых цен является выражением того, что закон стоимости развертывает свое действие на мировом рынке в интернациональном масштабе.

Таким образом, внешняя торговля содействует всестороннему развитию категорий товарно-капиталистического хозяйства — товара, денег, кредита и тем самым открывает простор для действия законов капиталистического способа производства, она расширяет возможности роста капитализма, создает всемирную арену для экспансии капитала.

Особенности мирового капиталистического рынка и международного разделения труда при капитализме

На мировом рынке, созданном капитализмом, действуют экономические законы капитализма. Основным экономическим законом капитализма является закон прибавочной стоимости —

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 349.

закон рождения и возрастания капиталистической прибыли. Обеспечение прибыли — единственная цель и главная движущая сила капиталистического производства. Все основные черты и особенности мирового капиталистического рынка, его противоречия и пути его развития определяются действием основного экономического закона капитализма.

Первая особенность капиталистического мирового рынка состоит в том, что связь, которая устанавливается в процессе его развития между разными странами, покоится не на отношениях сотрудничества, взаимной выгоды и равноправия народов, а на отношениях господства и подчинения, на порабощении слабых стран сильными, что соответствует эксплуататорской природе капитализма.

Необходимо различать вопрос о взаимной связи между народами, которая развивается на основе расширения международной торговли, от вопроса о характере тех взаимоотношений, которые складываются между ними на почве этой взаимной связи.

Развитие мирового рынка, международной торговли при всех условиях означает рост взаимозависимости между народами, вследствие расширения экономических связей между ними на почве прогрессирующего международного разделения труда. Но при капитализме с расширением этих связей большинство народов теряет свою экономическую и политическую самостоятельность, попадает под капиталистический контроль со стороны сильнейших капиталистических стран, превращается в объект эксплуатации и порабощения этими странами.

Вторая особенность капиталистического мирового рынка определяется действием экономического закона анархии производства и конкуренции Она состоит в том, что вместе с развитием и расширением мирового рынка, с вовлечением все большего числа стран и отдельных хозяйств в мировой товарооборот, возрастает свойственная капиталистическому хозяйству анархия производства, неустойчивость рынка.

Экономические кризисы перепроизводства, периодически потрясающие капиталистические страны со времени распространения крупной промышленности, становятся все более острыми и разрушительными и приобретают всемирный характер именно по мере развития капиталистического мирового рынка.

Борьба капиталистов, стремящихся обогнать друг друга и по размерам производства и по объему захваченных рынков, возрастает и обостряется по мере увеличения числа конкурирующих предприятий, а также стран, вступающих на путь развития крупной промышленности.

Это усиливает свойственную капиталистической крупной промышленности тенденцию переполнения рынков своими товарами, ведет к обострению кризисов перепроизводства и

усилению потрясений на мировых рынках. В борьбе за овладение новыми рынками капиталисты разных стран стремятся обогнать друг друга в расширении производства товаров для сбыта на эти рынки. В особенности лихорадочный характер эта гонка промышленного производства имела в периоды вовлечения в орбиту мирового рынка новых обширных областей (например, рынков стран Азии в конце XIX в.). В связи с этим кратковременные периоды скачкообразного расширения производства неизбежно сменяются особенно глубоким кризисом перепроизводства.

Развитие мирового рынка усиливает анархию капиталистического производства также ввиду того, что увеличение расстояния между местами производства товаров и конечными пунктами их потребления, числа промежуточных торговых звеньев на пути движения товаров ведет к росту массы наличных товаров, находящейся на каждый данный момент в разных звеньях товаропроводящей сети. Это обстоятельство мешает быстро обнаружить возникающее перепроизводство, содействует росту «фиктивного спроса», позволяет продолжать расширение производства товаров, когда уже имеется в скрытой форме переполнение рынка. Тем более тяжелыми становятся удары кризиса, ведущие после лихорадочного роста производства к его внезапным и конвульсивным сокращениям, вызывающим катастрофические потрясения на мировом капиталистическом рынке и в хозяйственной жизни капиталистических стран.

Причина неизбежного усиления анархии и неустойчивости мирового капиталистического рынка коренится в том, что тенденция капитала к безудержному расширению масштабов производства все больше наталкивается на узкие границы платежеспособного спроса народных масс, эксплуатация и обнищание которых возрастают вместе с ростом капиталистического производства. В этом конфликте между ростом производственных возможностей капиталистической промышленности и ограниченной емкостью рынка, определяемой нищетой масс, проявляется основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Третья особенность капиталистического мирового рынка состоит в том, что он вовлекает в международный товарооборот страны и области, стоящие на самых различных ступенях развития товарного производства, начиная от первых его стадий, и ставит весь этот товарооборот на службу капиталистическому производству. «В процессе своего обращения,— пишет К. Маркс,— в котором промышленный капитал функционирует или как деньги, или как товар, кругооборот промышленного капитала... перекрещивается с обращением товаров, произведенных при разнообразнейших способах

общественного производства, поскольку эти способы производства представляют собой в то же время товарное производство... Поэтому всесторонний характер их происхождения, существование рынка как мирового рынка — вот что служит отличительной чертой процесса обращения промышленного капитала»[1]. Эта особенность капиталистического мирового рынка непосредственно связана с различными историческими сроками возникновения капитализма и неравномерностью темпов его развития в отдельных странах и даже в разных областях одной страны. Крайняя неравномерность хозяйственного развития была характерна для периода формирования крупного промышленного капитала в основных капиталистических странах Европы и Америки. В период империализма в связи с усилением неравномерности темпов экономического развития происходит сближение уровня хозяйственного развития отдельных стран. Но тем не менее в сфере мирового рынка наряду со странами развитого капитализма остаются обширные области и страны, сохранившие разнообразные докапиталистические хозяйственные уклады, в различной степени затронутые процессом разложения старых натуральных форм производства. Вследствие этого и в настоящее время, несмотря на чрезвычайно широкое распространение капиталистического способа производства, на мировом рынке обращаются в значительном количестве товары, произведенные некапиталистическими производителями (мелкими крестьянами капиталистических и колониальных стран, народами, сохранившими черты рабовладельческого, феодального строя и т. д.), причем основная масса этих товаров поступает в той или иной форме в распоряжение капиталистов (как купцов, так и промышленников) для применения их в качестве капитала, т. е. включается в кругооборот капитала. С другой стороны, в международном товарообороте наблюдается и обратное движение: товары, произведенные в странах крупной капиталистической промышленности и капиталистическими методами, проникают в страны и области, где широко еще распространены докапиталистические формы производства, и таким образом кругооборот капитала включает в себя реализацию части товарного капитала путем обмена с некапиталистическими производителями.

Этот всесторонний характер происхождения товаров, отличающий мировой капиталистический рынок, широко используется крупным капиталом в своих интересах, как это будет показано дальше.

В рамках мирового капиталистического рынка складывается международное разделение труда, черты которого определяются эксплуататорской природой капиталистического

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. II, стр. 106—107.

производства и получают свое выражение в капиталистической внешней торговле.

В чем же именно состоят эти специфические черты международного разделения труда при капитализме?

Во-первых, развитие крупной капиталистической машинной промышленности в отдельных странах влечет за собой уничтожение мелкой промышленности повсюду, куда проникает со своими товарами крупный промышленный капитал. Вторгаясь со своими товарами в различные страны, отставшие в своем промышленном развитии, крупный капитал подрывает самостоятельное промышленное развитие этих стран. Необходимо отметить, что проникновение товаров крупной капиталистической промышленности на рынки этих стран осуществляется отнюдь не только методами «мирной» конкуренции с мелкими производителями. В большинстве случаев крупный капитал промышленных стран опирается на военное и политическое насилие, прокладывающее ему путь в новые области и подавляющее сопротивление народов, на которое он обычно наталкивается при своем проникновении на рынки этих стран. Примерами этому служат насильственные, кровавые методы проникновения Англии на рынки Индии в XVIII и XIX столетиях или Японии и США на рынки Китая и Кореи в конце XIX и начале XX столетия и бесчисленные другие аналогичные примеры, которыми полна история капиталистической международной торговли. Возникновение и развитие мировых центров крупного капиталистического промышленного производства сопровождается, таким образом, искоренением промышленности в прежних местах ее распространения. Так, например, распространение механических ткацких станков в Англии в начале XIX столетия привело к упадку ручного ткачества не только в Англии (где это повлекло за собой разорение 800 тыс. ткачей), но и к вытеснению ручных ткачей на континенте Европы, в Индии и других странах Азии.

Чем больше распространяется крупная машинная промышленность в отдельных центрах капиталистического мира, где буржуазия в силу исторических условий достигла наибольшего экономического и политического могущества (главным образом страны Европы, Северной Америки), тем больше оказывает она свое разрушительное влияние на самостоятельное промышленное развитие остальных стран мира. Если в отдельных экономически отсталых странах в эпоху империализма несколько усиливается рост промышленности, то он происходит там в основном в результате ввоза капитала из промышленно развитых стран, который направляется главным образом на развитие добывающей промышленности, работающей на экспорт, и отчасти — в некоторые отрасли легкой промышленности (текстильной, пищевой). Характерной чертой размещения промышленности при капитализме является сосредоточе-

ние преобладающей части промышленного производства и почти всего производства промышленного и транспортного оборудования в небольшом количестве капиталистических государств Европы и Северной Америки и крайняя отсталость промышленного развития остальных стран капиталистического мира.

Так, к 30-м годам XX в. на капиталистические страны Европы, США и Японию приходилось примерно 90% промышленной продукции всего капиталистического мира, 98% выплавки стали, почти 100% производства торговых судов и автомобилей, около 85% всех веретен и механических ткацких станков в хлопчатобумажной промышленности.

Во-вторых, развитие крупной капиталистической промышленности в отдельных капиталистических странах порождает тенденцию к превращению остальных стран не только в рынки сбыта товаров, но и в сырьевую и продовольственную базу индустриальных государств. Наиболее полного развития эта тенденция достигает в эпоху империализма, но она характерна для международного разделения труда при капитализме на всех его стадиях. Вместо всестороннего развития производительных сил всех стран, основанного на одновременном развитии как добывающих, так и перерабатывающих отраслей производства, капитализм ведет к превращению большинства стран мира в аграрные страны с однобоким развитием производства, направленным на обслуживание индустриальных стран сырьем и продовольствием.

«Создается, — пишет К. Маркс, — новое, соответствующее расположению главных центров машинного производства международное разделение труда, превращающее часть земного шара в область земледельческого производства по преимуществу» [1].

В качестве типичных примеров, иллюстрирующих это свойственное капитализму международное разделение труда, можно привести такие факты. Экспорт хлопка из Египта, Бразилии, Пакистана, Судана и Бельгийского Конго составляет в целом свыше 80% его производства в этих странах, а потребности этих стран в хлопчатобумажных тканях покрываются путем импорта. Продукция натурального каучука в Малайе, Индонезии и других зависимых странах полностью предназначена для экспорта.

Узкая специализация отдельных отсталых аграрных стран на производстве для экспорта тех или иных сельскохозяйственных продуктов (хлопка, каучука, пшеницы, сахара, чая, кофе и т. п.) или добыче минеральных ископаемых (нефти, металлических руд и т. д.), изображаемая буржуазными экономистами как «естественное призвание» этих стран, на деле

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. I, стр. 457.

препятствует всестороннему развитию производительных сил и использованию природных богатств в интересах народов, населяющих эти страны. Она является результатом подчинения этих стран контролю со стороны крупного капитала индустриальных государств и соответствует исключительно его интересам.

В-третьих, развиваемое капиталистической крупной промышленностью международное разделение труда, принося огромные прибыли капиталистам, влечет за собой обнищание народных масс.

Выше уже указывалось на массовое разорение мелких товаропроизводителей и крестьян, занимающихся домашними промыслами, в результате гибели местной промышленности, вызываемой проникновением товаров из промышленно развитых капиталистических государств. Перестройка экономики аграрных стран для производства на экспорт в индустриальные страны в свою очередь усиливает нищету масс. Выгоды от растущего экспорта продовольственных и сырьевых сельскохозяйственных товаров получают не только иностранные, но также и местные капиталисты. Крупные земельные собственники, ростовщики, купцы, капиталистическая верхушка сельского населения наживаются не только на экспорте, но и на строительстве железных дорог, на развертывании внутренней торговли, на разорении мелких производителей, попадающих в долговую кабалу.

Для широких же народных масс эта перестройка экономики означает прежде всего изъятие из их потребления тех продуктов, которыми они прежде пользовались. Либо эти продукты, превращаясь в экспортный товар, подымаются в цене и становятся недоступными для народа из-за их дороговизны, либо производство этих продуктов сокращается, уступая место продуктам, идущим на экспорт (хлопок, лен, табак, кофе, чай — вместо пшеницы, риса и т. д.). Таким образом, возникает недостаток продовольственных товаров, необходимых для внутреннего потребления. Примером этому может служить экономика Индии, Китая (до создания Китайской Народной Республики) и многих других стран, которые когда-то были обеспечены основными продовольственными продуктами (пшеницей, рисом) и даже снабжали ими соседние страны, а в результате их вовлечения в орбиту капиталистического международного разделения труда и мирового рынка стали испытывать систематический дефицит этих продуктов и ввозить их из других стран по высоким ценам.

Развитие международного разделения труда на базе капитализма несет еще более глубокие бедствия для народных масс, населяющих аграрные страны. Вовлеченные помимо своей воли в мировой товарооборот мелкие крестьяне испытывают особые бедствия как товаропроизводители от мировых

кризисов, от потрясений на мировых рынках сельскохозяйственных товаров. В отличие от крупных капиталистических предприятий в сельском хозяйстве, имеющих возможность лучше приспособиться к условиям и требованиям мирового рынка, мелкие крестьянские хозяйства с их примитивной техникой особенно страдают от падения цен и сокращения спроса и, не имея ни резервных капиталов, ни возможности получить банковский кредит, чтобы продержаться, массами разоряются и попадают в кабалу к ростовщикам.

Рост хлопковых, каучуковых, чайных, кофейных, фруктовых и других плантаций, развитие крупного пастбищного хозяйства, производящего шерсть, мясо и молочные продукты на экспорт, усиленное строительство железных дорог сопровождаются беспощадным изгнанием крестьян с земли, отводимой под плантации, пастбища и железнодорожное строительство, вздорожанием земли, повышением арендной платы за землю и налогового бремени. Все это крайне ускоряет процесс экспроприации крестьянства и усиливает все виды его ограбления феодалами, ростовщиками, торговым капиталом и государством.

Погоня капиталистов индустриальных стран за дешевым сырьем ведет к созданию в аграрных странах плантационного хозяйства, основанного на самой жестокой эксплуатации местного населения, принимающей характер принудительного и почти дарового труда.

«Хлопчатобумажная промышленность,—писал К. Маркс,—введя в Англии рабство детей, в то же время дала толчок к превращению рабского хозяйства Соединенных Штатов, более или менее патриархального до того времени, в коммерческую систему эксплуатации. Вообще для скрытого рабства наемных рабочих в Европе нужно было в качестве фундамента неприкрытое рабство в Новом Свете» [1].

С тех пор как были написаны эти строки, система принудительного труда в плантационном хозяйстве, а также в добывающей промышленности в колониальных и зависимых странах, получила огромное распространение, несмотря на официальную отмену рабства. Миллионы трудящихся колониальных и зависимых стран превращены в бесправных рабов капитала. Национальное угнетение и политическое закабаление народов колониальных и зависимых стран используется империалистическими державами для создания системы жестокой эксплуатации. Эта система эксплуатации основана на чудовищном паразитизме, на порабощении ничтожной кучкой монополистических клик огромного большинства населения колоний и зависимых стран.

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. I, стр. 763.

Для народных масс индустриальных капиталистических стран международное разделение труда, осуществляемое в капиталистических условиях, несет также тяжелые последствия.

Капиталистическая индустриализация сопровождается растущим отставанием сельского хозяйства от промышленности, увеличением земельной ренты и цен на продукты питания. В связи с этим во многих капиталистических странах вместе с ростом промышленности падала конкурентоспособность сельского хозяйства этих стран на мировом рынке, увеличивался импорт сельскохозяйственных продуктов из аграрных стран, а собственное сельскохозяйственное производство приходило в упадок. На этой почве усиливается массовое разорение крестьянства, рост аграрного перенаселения, падение жизненного уровня трудящихся масс города и деревни.

Эти явления можно проиллюстрировать на примере Англии и Франции. В Англии, которая до эпохи промышленного переворота экспортировала во все возрастающем размере пшеницу, развитие крупной машинной индустрии повлекло за собой сокращение сельскохозяйственного производства и возрастающий дефицит продовольствия; с 70-х годов XIX столетия неуклонно сокращается площадь обрабатываемой земли и растет площадь заброшенной земли, частично превращаемой в парки и участки для охоты. Накануне второй мировой войны $^2/_5$ всей территории Англии и Уэльса находилось в заброшенном состоянии, причем большая часть этой площади пришла в полное запустение. Лишь за период с 1916 по 1939 г. площадь пахотных земель в Англии сократилась более чем на 4 млн. акров, причем удельный вес посевной площади под зерновыми в общей посевной площади сократился с 38 до 28%. Сельское хозяйство Англии перед второй мировой войной обеспечивало лишь 40 % ее потребности в продовольствии а остальная часть покрывалась импортом; потребность в пшенице зерновое хозяйство Англии удовлетворяло лишь на 20%. Народные массы Англии остро чувствуют последствия такого однобокого развития английской экономики; в течение второй мировой войны и ряда послевоенных лет в Англии сохранялась карточная система с мизерными нормами продовольственного снабжения населения.

И во Франции, несмотря на то, что там крестьянство составляет большинство населения и испытывает острую земельную нужду, сокращается обрабатываемая сельскохозяйственная площадь: она равнялась 53% всей территории страны в 1892 г. и лишь 38% в 1949 г., причем посевы пшеницы сократились за это время с 7 млн. га до 4 млн. га. После второй мировой войны площадь обрабатываемой земли продолжает падать, уменьшается сбор зерновых, снижается их потребление; так, если сравнить среднегодовые данные за

1934—1938 гг. и за 1947 — 1949 гг., то окажется, что посевная площадь под зерновыми упала с 10,6 млн. га до 8,3 млн. га, сбор зерновых сократился со 155 млн. ц до 117 млн. ц, общее потребление зерновых упало со 165 млн. ц до 135 млн. ц, в то время как ввоз зерна возрос с 10 млн. ц до 18 млн. ц.

В некоторых капиталистических странах (например, в США, в дореволюционной России) рост крупной промышленности сопровождался усиленным ростом сельскохозяйственного производства на базе развития капиталистического торгового земледелия. Однако и в таких странах трудящиеся массы испытали пагубное влияние международного разделения труда на уровень их потребления.

В погоне за барышами помещики, сельская буржуазия, хлеботорговые фирмы этих стран при содействии правительства всемерно форсируют экспорт сельскохозяйственных продуктов, приспособляют структуру сельскохозяйственного производства к требованиям мирового рынка, не считаясь с потребностями населения своих стран. Буржуазия США стремится выкачивать максимальное количество сельскохозяйственной продукции из своей страны в целях взвинчивания цен на продовольствие на внутреннем рынке и захвата мирового рынка сбыта продовольственных и сырьевых сельскохозяйственных товаров. Таким образом, и в капиталистических странах, располагающих собственной сельскохозяйственной базой, международное разделение труда ведет в условиях капитализма к ухудшению продовольственного баланса страны, к вздорожанию предметов питания рабочего класса и крестьянства.

* *
*

Освещенные выше специфические черты международного разделения труда при капитализме являются выражением непрерывно углубляющегося основного противоречия капитализма между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Усиление международных экономических связей, процесс хозяйственного сближения народов и создание мирового рынка при капитализме являются одним из важнейших проявлений процесса обобществления труда.

Эта тенденция к хозяйственному сближению народов имеет исторически прогрессивное значение, поскольку она означает создание материальных предпосылок для налаживания плодотворного братского сотрудничества народов всего мира после уничтожения капиталистического способа производства в рамках социалистического мирового хозяйства.

Однако в условиях господства частнокапиталистического присвоения, которому подчинено все развитие международных

экономических связей, «тенденция эта, — как указывает И. В. Сталин,— развивалась в своеобразных формах, совершенно не соответствующих ее внутреннему историческому смыслу» [1].

В условиях капитализма развитие экономических связей между народами происходит таким образом, что:

а) крупный капитал промышленно развитых стран использует всю свою экономическую силу и всю силу буржуазного государства для того, чтобы превратить в рынки сбыта и источники снабжения дешевым сырьем остальные государства, более слабые в экономическом и политическом отношении, поставить их под свой контроль, приспособить их экономику к своим интересам;

б) народное хозяйство отдельных капиталистических стран развивается в большей или меньшей степени односторонне. В индустриально развитых странах отстает и приходит в упадок сельское хозяйство; в остальных странах задерживается промышленное развитие, а сельское хозяйство и добывающая промышленность развиваются односторонне, в направлении обслуживания экспортной торговли, что обрекает эти страны на экономическую отсталость;

в) принося взаимные выгоды крупному капиталу и помещикам как индустриально развитых, так и отсталых аграрных стран, эта система несет с собой усиление нищеты народных масс во всех странах капиталистического мира.

Тенденция хозяйственного сближения народов может получить свое осуществление в формах, полностью соответствующих ее историческому смыслу, а следовательно, и свое полное и всестороннее осуществление лишь на основе ликвидации капиталистического способа производства.

Плодотворное братское сотрудничество и взаимопомощь народов, освобожденных от господства капитала, подчинение всей экономической жизни народов и международных экономических связей между ними задаче повышения благосостояния народных масс — такова основа международного разделения труда нового, социалистического типа, создаваемого в настоящее время в лагере стран социализма и демократии, возглавляемого Советским Союзом.

В отличие от капиталистической системы, социалистическая система международного разделения труда является мощным фактором, который содействует всестороннему развитию производительных сил всех стран, входящих в мирный демократический лагерь, и их быстрому экономическому и культурному подъему.

---

[1] И. В. Сталин. Сочинения, т. 5, стр. 181.

Необходимость внешнего рынка для капиталистических стран

История развития капитализма в отдельных капиталистических странах и история мирового капиталистического рынка показывают, что ни одна капиталистическая страна не обходится и не может обходиться без внешнего рынка, что внешняя торговля необходима для существования и развития любой капиталистической страны.

«Капиталистическое производство, — пишет К. Маркс, — вообще не существует без внешней торговли» [1].

Марксистско-ленинская политическая экономия доказала, что внешняя торговля не должна привлекаться при выяснении общих условий реализации совокупного общественного продукта, создаваемого в процессе капиталистического производства. Условием реализации всей товарной продукции капиталистического производства является наличие определенных количественных соотношений между размерами продукции различных отраслей общественного производства — прежде всего между отраслями, производящими средства производства, с одной стороны, и средства личного потребления, с другой стороны.

Необходимы такие соотношения, при которых возможно взаимное возмещение в процессе обмена всех составных частей годового продукта, как по стоимости (постоянный капитал, переменный капитал, прибавочная стоимость), так и по натуральной форме (средства производства, средства личного потребления рабочего класса, средства личного потребления капиталистов).

Представители реакционно-утопической школы «экономического романтизма» (французский экономист Сисмонди, русские народники), а также представительница революционного крыла немецкой социал-демократии Р. Люксембург, примкнувшая в вопросе о теории рынка к позициям «экономического романтизма», придерживались взгляда, будто наличие внешнего рынка является необходимым условием реализации товарной продукции при капиталистическом расширенном воспроизводстве. Они утверждали, что накопление капитала без внешних рынков теоретически невозможно, так как при расширенном воспроизводстве, якобы неизбежно возникает невозможность реализовать на внутреннем рынке ту часть стоимости общественного продукта, которая представляет собой прибавочную стоимость.

Это положение, полная научная несостоятельность которого всесторонне разоблачена В. И. Лениным, используется для обоснования различных реакционных, оппортунистических по-

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. II, стр. 471.

зиций в политике. Так, русские народники опирались на него для обоснования своего реакционно-утопического курса на крестьянскую общину, пытаясь доказать «невозможность» капитализма в России. Из этого же взгляда выросла оппортунистическая «теория» автоматического краха капитализма.

Утверждение, будто внешний рынок может разрешить якобы неразрешимую в рамках внутреннего рынка проблему реализации прибавочной стоимости, совершенно несостоятельно, так как внешняя торговля лишь заменяет одни товары другими; экспорт неразрывно связан с импортом. Вывозя одни товары, капиталисты должны ввезти на их место другие товары, и, таким образом, внешняя торговля ничего не меняет по существу в условиях, определяющих возможность реализации прибавочной стоимости.

Следовательно, необходимость внешнего рынка для капиталистических стран вытекает вовсе не из теоретической невозможности капиталистического воспроизводства и накопления без внешних рынков. Она вытекает из исторических условий, при которых капитализм в соответствии с его специфическими особенностями развивался в отдельных капиталистических странах, в отдельных отраслях общественного производства.

Необходимость внешнего рынка для капиталистических стран, как показал В. И. Ленин, определяется тремя основными обстоятельствами.

Во-первых, необходимость внешнего рынка для капиталистических стран определяется тем, что крупное капиталистическое производство возникло в отдельных странах при наличии довольно широко развитого товарного обращения, уже вышедшего за рамки отдельных государств, и под значительным воздействием мирового рынка и внешней торговли.

Ввиду этого многие крупные капиталистические предприятия, создававшиеся в Англии, а затем в странах континентальной Европы, уже при своем возникновении ориентировались сразу в той или иной степени не только на внутренний, но и на внешний рынок; они с самого начала не рассматривали государственную границу, как границу своей деятельности, поскольку уже существовала сфера международного рынка. В особенности это относится к крупной промышленности Англии (в первую очередь текстильной), которая в большей степени, чем промышленность большинства других крупных капиталистических государств, ориентировалась на мировой рынок уже при своем возникновении. Но это относится в той или иной степени к Франции, Германии, дореволюционной России, США и другим государствам, где многие отрасли капиталистического производства также возникали и развивались на базе мирового рынка.

Во-вторых, необходимость внешнего рынка для капиталистических стран вытекает из присущей капитализму неравно-

мерности в развитии отдельных отраслей общественного производства.

«Различные отрасли промышленности, служащие «рынком» друг для друга, развиваются не равномерно, а обгоняют друг друга, и более развитая промышленность ищет внешнего рынка» [1].

Реализация всей товарной продукции страны требует наличия определенного соотношения в темпах развития отдельных отраслей общественного производства, служащих рынком по отношению друг к другу в качестве поставщиков и потребителей сырых материалов, полуфабрикатов, орудий труда, предметов личного потребления и т. д. Но при анархии общественного производства, существующей в условиях капитализма, пропорциональное развитие отдельных отраслей народного хозяйства невозможно. Лишь через разрушительные кризисы перепроизводства, путем потрясений на рынке, размеры производства в отдельных отраслях приводятся на короткое время в приблизительное соответствие друг с другом. Естественно, что капитал, функционирующий в отраслях, ушедших вперед в своем развитии, не ждет, пока отставшие отрасли догонят его и предоставят рынки сбыта для его товаров и сырье, необходимое для их производства, а обращается к внешнему рынку. «Фабрикантам нужен рынок немедленно, и если отсталость других сторон народного хозяйства суживает рынок в старом районе, то они будут искать рынка в другом районе или в других странах или в колониях старой страны» [2].

Даже, если предположить простое воспроизводство капитала, то, как показывает К. Маркс во II томе «Капитала», несоответствие в развитии двух основных подразделений общественного производства — средств производства и предметов потребления — вызывает необходимость внешней торговли, чтобы обменять оказавшиеся в избытке товары на другие товары, нужные для возобновления процесса производства. Тем более резкой является непропорциональность развития отраслей народного хозяйства капиталистических стран в условиях расширенного воспроизводства. Быстрый рост крупной машинной индустрии в одних отраслях производства сопровождается застоем и даже упадком в других отраслях.

Особенно характерным для капиталистического развития является увеличение в индустриальных странах диспропорции между производством оборудования и производством сырья (в первую очередь сельскохозяйственного). К. Маркс пишет: «при развитом капиталистическом производстве даже неизбежно, что производство и рост части постоянного капитала, состоящей из капитала основного, машин и т. д., значительно

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 44.

[2] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 520.

обгоняет производство и рост той его части, которая состоит из органического сырья...» [1].

Таким образом, присущая капитализму непропорциональность в развитии разных отраслей народного хозяйства, неизбежно и резко возрастающая с развитием капитализма, вызывает необходимость поисков внешних рынков для сбыта товаров и для получения сырья теми отраслями производства, которые опередили в своем развитии другие отрасли.

Естественно, что внешний рынок не устраняет противоречий, возникающих вследствие непропорциональности народного хозяйства отдельных стран. Использование внешнего рынка отдельными капиталистами в качестве выхода для обеспечения кругооборота их индивидуальных капиталов нисколько не разрешает проблемы диспропорциональности капиталистического производства в целом. Напротив, противоречия переносятся в более широкую сферу мирового рынка, где они развиваются с еще большей силой и придают особенно катастрофический характер кризисам перепроизводства, которые приобретают всемирный характер и которые К. Маркс охарактеризовал, как «великие бури мирового рынка, в которых разряжался конфликт всех элементов буржуазного процесса производства» [2].

В-третьих, необходимость внешнего рынка для капиталистических стран вызывается тем, что «капиталистическому производству присуще стремление к безграничному расширению — в противоположность всем старым способам производства, ограниченным пределами общины, вотчины, племени, территориального округа или государства» [3]. В условиях господства машинной техники конкуренция с принудительной силой вынуждает каждого капиталистического предпринимателя всемерно расширять масштабы своего производственного аппарата, производственные возможности по массовому выпуску товаров, не считаясь с емкостью наличных рынков, ради того, чтобы приобрести перевес над соперниками, снизить издержки производства, повысить прибыльность предприятия. Любые рамки, ограничивающие сферу экспансии крупного капитала, в том числе и рамки государственных границ, оказываются для него тесными.

Между внутренним и внешним рынком при капитализме существует тесная и неразрывная связь. Рост внутреннего рынка, создаваемого самим развитием капитализма, теснейшим образом переплетается с растущей необходимостью внешнего рынка. Борьба капитала за внутренний рынок сопровождается борьбой за внешний рынок.

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 124.
[2] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. XII, ч. I, стр. 165.
[3] В. И. Ленин. Сочинения, т. 2, стр. 145.

Для понимания неразрывной связи внутреннего и внешнего рынков большое значение имеют положения В. И. Ленина о двух сторонах исторического процесса развития капитализма, а вместе с тем и капиталистического рынка. В. И. Ленин показал, что капитализму присуще одновременное развитие в г л у б ь и в ш и р ь: «...процесс образования рынка для капитализма представляет две стороны, именно: развитие капитализма вглубь, т. е. дальнейший рост капиталистического земледелия и капиталистической промышленности в данной, определенной и замкнутой территории,— и развитие капитализма вширь, т. е. распространение сферы господства капитализма на новые территории»[1]. Примером развития капитализма вглубь является развитие капитализма в ряде западноевропейских стран, а также в центральной части Европейской России в пореформенную эпоху. Развивающийся в результате этого процесса внутренний рынок становится ареной конкурентной борьбы между капиталистами за преобладание на нем. Наряду с этим капитал безудержно стремится к развитию рынка вширь, путем колонизации незаселенных или малозаселенных областей и вовлечения в круговорот мирового рынка народов, слаборазвитых в экономическом отношении. Развитие рынка вширь означает распространение сферы господства капитализма на новые территории. Обе эти стороны процесса образования рынка тесно связаны и взаимно обусловлены. Чем больше развит капитализм в данной стране вглубь, тем сильнее его внешняя экспансия и тем больше у него ресурсов для ее осуществления. И, напротив, чем шире сфера хозяйничания капитала той или иной индустриальной страны в колонизированных областях, в экономически отсталых районах и странах, тем интенсивнее может он развивать свою промышленность в старых центрах, опираясь на свою периферию как на рынки сбыта, источники сырья и продовольствия.

Стремление капитала промышленно развитых районов и стран к развитию вширь неизбежно выводит его за рамки государственных границ. Следует, однако, отметить, что во многих случаях капитал имеет возможность развиваться вширь и не выходя до поры до времени за пределы государственных границ, за счет проникновения в экономически отсталые или незаселенные районы своей страны, т. е. не прибегая к внешней торговле. Таким образом, поскольку речь идет о подобном развитии капитализма вширь, экономическая сущность этого процесса не меняется от того, происходит ли он в пределах данного государства или за счет внешних рынков. От исторических условий, при которых формировалось и развивалось то или иное государство, зависит, в какой мере капитализм данной страны может развиваться вширь тем или иным путем.

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 522.

Русский капитализм, выросший преимущественно в центральной части Европейской России, имел благоприятные условия для развития вширь за счет рынка, создавшегося в ходе проникновения капитала на окраины России — Юг, Юго-Восток Европейской России, Кавказ, Среднюю Азию, Сибирь, о которых В. И. Ленин писал, что они «служат как бы колониями русского капитализма»[1]. Капитализм США имел возможность расширять рынок за счет колонизации Западных Штатов. В противоположность этому в таких странах, как Англия, развитие капитализма вширь происходило преимущественно за счет завоевания внешних рынков.

Разумеется, что для капитала той или иной страны отнюдь не безразлично, в рамках или вне рамок государственных границ имеет он возможность расширять сферу своей деятельности. В рамках государственных границ, под охраной своего государства, капитал более свободно и беспрепятственно утверждает свое господство на новых рынках. Отсюда стремление капитала использовать аппарат буржуазного государства для расширения его территории.

Вместе с тем, как бы ни были велики возможности для капитала той или иной страны развиваться вширь в рамках территории своего государства, он в своей безудержной экспансии постоянно выходит за пределы государственных границ и стремится проникнуть на внешние рынки.

В дополнение к сказанному следует учесть, что разграничение между внутренним и внешним рынком той или иной капиталистической страны может оказаться условным, поскольку оно основывается не на экономических, а на формально юридических признаках. Это происходит тогда, когда политическое и экономическое господство капиталистического государства в колониальной или зависимой стране маскируется наличием у этой страны самостоятельной государственной и таможенной границы, в силу чего торговля между метрополией и колонией формально числится внешней торговлей. По существу же капитал метрополии хозяйничает в данной колониальной или зависимой стране с той же свободой, как и на внутреннем рынке. Это относится, например, к «внешней» торговле США с Кубой, Панамой, а также к «внешней» торговле Англии, Франции, Бельгии с рядом их колоний в Африке и Азии и т. д. Поэтому при изучении внутренних и внешних рынков капиталистических стран нельзя ограничиваться формальным признаком наличия таможенных границ, как единственным показателем разграничения этих двух сфер обмена. Необходимо учитывать существенное отличие внешней торговли между политически и экономически независимыми государствами

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 4, стр. 76.

от торговли между капиталистическими странами и полностью или почти полностью подчиненными им областями и странами, хотя бы эта торговля формально числилась «внешней» торговлей. Борьба капитала за завоевание новых внешних рынков сопровождается его стремлением все больше превращать рынки «чужих» стран в свой внутренний рынок путем установления открытого или замаскированного политического господства над ними.

В ходе исторического развития капитализма усиливается действие всех факторов, определяющих необходимость внешних рынков для капиталистических стран. С развитием основного противоречия капитализма между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения значение внешних рынков для капиталистических стран неизбежно возрастает. Относительное сужение внутреннего рынка в сравнении с производственными возможностями капиталистической промышленности отдельных стран ставит эти страны во все большую зависимость от внешних рынков.

Существует буржуазная теория убывающего значения внешнего рынка, одним из защитников которой был буржуазный немецкий экономист Зомбарт. Эта теория служила идеологическим прикрытием агрессивных империалистических стремлений крупного капитала индустриальных стран (например, Германии) расширить путем захвата чужих земель территорию своего государства и, таким образом, создать более или менее замкнутое «большое хозяйственное пространство», т. е. широкую сферу эксплуатации, огражденную силой государства от внешней конкуренции. Экономическая история капитализма опровергает теорию об убывающем значении внешнего рынка, она свидетельствует о том, что в большинстве капиталистических стран наблюдается тенденция роста так называемой экспортной и импортной квоты, т. е. доли экспорта товаров в общей стоимости товарной продукции страны и доли импортных товаров в общей стоимости товаров, потребляемых в стране.

В то же время эта тенденция все чаще наталкивается на препятствия, вызываемые обострением проблемы рынка. Все большее относительное сужение капиталистических рынков сказывается сильнее всего в сфере внешней торговли, поскольку буржуазия каждой страны стремится преодолеть относительную узость внутреннего рынка прежде всего путем ограждения его от иностранной конкуренции.

Возрастание трудностей сбыта на внешних рынках, приводящее в отдельных случаях к сокращению «экспортной квоты», вовсе не говорит об убывающем значении внешних рынков. Напротив, в этих случаях особенно обнаруживается растущая зависимость капиталистических стран от внешних рынков. Вынужденное сокращение экспорта ведет к недогрузке промыш-

ленных предприятий, к потере прибылей, получаемых от внешней торговли, к резкому обострению борьбы на внутреннем рынке и к усилению агрессивных методов борьбы капитала за внешние рынки вплоть до применения войны как орудия насильственного их захвата. Проблема капиталистического рынка достигает особенной остроты именно в сфере внешней торговли. В увеличивающейся зависимости капиталистических стран от внешних рынков получает наиболее полное выражение анархия капиталистического производства, рост несоответствия между производственными возможностями капиталистической промышленности и относительной узостью рынка. Конкурентная борьба за внешние рынки, осуществляемая в наиболее острых формах, ведет к международным конфликтам и военным катастрофам.

Значение внешней торговли как средства борьбы капиталистов за повышение нормы прибыли

Внешняя торговля, способствуя развитию капиталистического производства, расширению сферы его действия, служит важным орудием борьбы капиталистов за прибыль, за повышение общей массы присваиваемой ими прибавочной стоимости.

Вместе с тем внешняя торговля является одним из важных факторов, противодействующих присущей капитализму тенденции падения нормы прибыли.

Норма прибыли выражает отношение массы прибыли ко всему авансированному капиталу. Как известно, закон тенденции нормы прибыли к понижению является неизбежным результатом роста органического состава капитала. Между тем капиталисты стремятся повышать не только массу, но и норму прибыли, и потому, чем больше проявляется тенденция понижения нормы прибыли, тем интенсивнее приводятся ими в действие все пружины, способные поднять норму прибыли, преодолеть тенденцию к ее падению. К числу факторов, действующих в этом направлении, относится и внешняя торговля. Поэтому тенденция нормы прибыли к понижению является еще одной из причин усиления ожесточенной борьбы капиталистов за внешние рынки.

К. Маркс отмечал, что капиталы, помещенные во внешней торговле, приносили обычно более высокую норму прибыли, чем капиталы, используемые внутри страны. С этим связано влияние внешней торговли на общую норму прибыли.

Внешняя торговля может оказывать влияние на высоту общей нормы прибыли в качестве фактора, противодействующего ее падению по двум направлениям: содействуя сокращению издержек производства и создавая возможность продажи

товаров по ценам, стоящим выше их цен производства и стоимости. Рассмотрим каждое из этих направлений в отдельности.

Внешняя торговля содействует снижению издержек производства в промышленно развитых капиталистических странах в силу ряда обстоятельств.

Во-первых, она доставляет промышленности сырые материалы из стран, где их можно приобрести по более низким ценам, и тем относительно снижает издержки на элементы постоянного капитала. Рост крупной промышленности в отдельных центрах вызывает огромный спрос на сырье, что при отсутствии внешней торговли могло бы привести к сильному вздорожанию сырья. Отсюда и вытекает усиленная погоня капиталистов за источниками сырья во всем мире. Капитал добивается низких цен на сырые материалы путем ограбления отсталых народов, попадающих под экономический и политический контроль со стороны промышленно развитых капиталистических государств. Таким образом, повышение нормы прибыли, достигаемое крупным капиталом вследствие снижения цен на сырые материалы, доставляемые из других стран, является результатом усиленной эксплуатации трудящихся масс в странах, производящих эти сырые материалы.

Во-вторых, внешняя торговля доставляет в промышленно развитые страны продовольствие из аграрных стран и тем противодействует существующей в индустриальных странах тенденции роста цен на предметы питания. В той мере, в какой внешняя торговля содействует снижению цен на предметы питания, она, в соответствии с законами капиталистического производства, вызывает не улучшение условий жизни трудящихся, а снижение стоимости рабочей силы и тем самым снижение издержек капиталистов на заработную плату. В данном случае повышение нормы прибыли под влиянием внешней торговли осуществляется путем повышения степени эксплуатации рабочего класса индустриальной страны, ввозящей продовольствие, поскольку здесь происходит рост прибавочной стоимости за счет сокращения стоимости рабочей силы. Необходимо, впрочем, отметить, что разбираемое здесь влияние внешней торговли как фактора, снижающего продовольственные цены, характерно в основном для более ранних стадий развития капитализма, когда в высоких ценах на хлеб были заинтересованы главным образом феодалы-землевладельцы, с которыми крупный промышленный капитал еще вел борьбу за свое господство.

В современных условиях, когда международная торговля хлебом монополизирована крупными капиталистическими хлеботорговыми фирмами, а основная масса товарного хлеба, производимого в капиталистических странах, также принадлежит капиталистам, капитал наживается за счет рабочего класса при торговле продуктами питания все в большей степени не

путем снижения стоимости этих продуктов, а взвинчивая цены на них и таким образом понижая реальную заработную плату.

В-третьих, снижению издержек производства содействует развитие экспорта промышленных товаров. Рост экспорта способствует более полному использованию существующего производственного аппарата промышленности, дает толчок расширению масштабов производства, что ведет не только к увеличению массы прибыли, но и к относительному сокращению издержек производства, а следовательно, и к росту нормы прибыли.

Итак: «Поскольку внешняя торговля удешевляет отчасти элементы постоянного капитала, отчасти необходимые жизненные средства, в которые превращается переменный капитал, она способствует повышению нормы прибыли, так как повышает норму прибавочной стоимости и понижает стоимость постоянного капитала. Она вообще влияет в этом направлении, открывая возможность расширять размеры производства» [1].

Наряду с влиянием, оказываемым внешней торговлей на снижение издержек производства, она содействует повышению нормы прибыли, создавая возможность продажи товаров, экспортируемых из более развитых в промышленном отношении стран по ценам, превышающим их стоимость, хотя и дешевле конкурирующих стран.

В данном случае капитал использует в своих интересах различия в производительности труда в отдельных странах.

Как известно, стоимость товаров определяется количеством общественно необходимого труда, затрачиваемого на их производство. Поэтому национальная стоимость товаров одного и того же вида в промышленно развитых странах с более высокой производительностью труда ниже, чем в экономически отсталых странах. Конкуренция на мировых рынках имеет тенденцию сводить мировые цены на отдельные товары до уровня их интернациональной стоимости, который ниже национальной стоимости этих товаров в более отсталых странах, но выше их национальной стоимости в экономически развитых странах. Вследствие этого капиталистические предприятия тех стран, где товары производятся при более благоприятных экономических условиях, имеют возможность реализовать их выше уровня национальной стоимости и, таким образом, присвоить большее количество труда, овеществленного в полученном ими золоте или товарах, в обмен на меньшее количество труда рабочих своей страны, овеществленное в проданных ими товарах. Этот излишек присвоенного труда целиком достается капиталистам, так как рабочие, создавшие соответствующие

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 246.

экспортные товары, получают за свой труд такую же плату, как и рабочие других предприятий, работающих на внутренний рынок. Таким образом, более высокую производительность труда рабочих данной страны в сравнении с другими странами капитал при помощи внешней торговли превращает в источник дополнительного прибавочного труда. Внешняя торговля, следовательно, действует как фактор, повышающий степень эксплуатации рабочего класса индустриально развитой страны, вывозящей товары, ибо она повышает размер присваиваемой капиталистами прибавочной стоимости не только абсолютно, но и по отношению к переменному капиталу.

Эта дополнительная прибыль, извлекаемая капиталом при помощи внешней торговли, увеличивает общую массу прибыли, присваиваемую капиталистами промышленно развитых стран, и таким образом противодействует тенденции понижения общей нормы прибыли.

Использование капиталом национальных различий в производительности труда означает, что экономически отсталые страны отдают через каналы внешней торговли бо́льшее количество труда, овеществленного в их товарах, чем получают взамен при ввозе товаров из индустриальных стран. Таким образом, путем внешней торговли капитал промышленно развитых стран эксплуатирует трудящихся отсталых стран. Внешняя горговля между этими двумя группами стран приобретает характер неэквивалентного обмена. На базе закона стоимости, действующего на мировом рынке через механизм мировых цен и при посредстве внешней торговли, осуществляется ограбление крупным капиталом индустриальных стран экономически отсталых стран.

Следовательно, влияние внешней торговли на норму прибыли обнаруживает природу капиталистической внешней торговли как одного из средств капиталистической эксплуатации, при помощи которого буржуазия усиливает эксплуатацию как рабочего класса своей страны, так и народов других, экономически более слабых стран.

В то же время необходимо отметить, что внешняя торговля не только не смягчает противоречий капитализма, вызываемых действием тенденции нормы прибыли к понижению, но ведет к их углублению. Влияние внешней торговли на норму прибыли двоякое. С одной стороны, как показано выше, она противодействует падению нормы прибыли. Но с другой стороны, содействуя росту накопления капитала, она ведет к повышению удельного веса постоянного капитала и к сокращению удельного веса переменного капитала. Таким образом, внешняя торговля в конечном счете усиливает действие основной причины, вызывающей падение нормы прибыли, и, следовательно, способствует росту противоречий капиталистической системы хозяйства.

Сущность торговой политики буржуазного государства

В борьбе за внутренний рынок и за завоевание внешних рынков буржуазия каждой страны опирается непосредственно на буржуазное государство как на орган ее политического господства. «Буржуа не может обеспечить свои интересы без непосредственного, непрерывного контроля над центральным управлением, внешней политикой и законодательством своего государства» [1].

В политике буржуазного государства концентрируется и получает свое выражение экономическая сила буржуазии, ее господство над обществом. Эта политика направлена на то, чтобы средствами государственной власти обеспечить в стране победу и упрочение капиталистического способа производства, создать буржуазии данной страны наиболее благоприятные условия для беспрепятственной эксплуатации рабочего класса, накопления капитала, обеспечения высоких прибылей, завоевания рынков, борьбы с иностранными конкурентами.

Создание централизованного государства, кладущего конец политической раздробленности эпохи феодализма, является необходимым условием для образования единого национального рынка. Оно содействует устранению феодальных перегородок, препятствующих развертыванию товарного обращения в масштабе всей страны; создает и развивает единую сеть путей сообщения и почтово-телеграфной связи, единую систему мер, весов и денежных единиц, единое законодательство и судопроизводство; устанавливает единую государственную таможенную границу, которая оформляет и закрепляет территориальную сферу господства буржуазии данной страны.

Тем самым буржуазия получает возможность выступать на внешних рынках, опираясь на национальный рынок и на государственную власть, осуществляющую от имени нации внешнюю политику буржуазии.

Торговая политика буржуазного государства есть та составная часть всей его политики, которая непосредственно направлена на создание для господствующих групп буржуазии страны наиболее благоприятных условий в их борьбе с буржуазией иностранных государств за рынки — как за внутренний рынок своей страны, так и за внешние рынки.

Торговая политика осуществляется самыми разнообразными средствами, находящимися в распоряжении буржуазного государства. Это — средства, воздействующие прямо или косвенно на размеры и структуру импорта и экспорта товаров в направлении, желательном для господствующих групп буржуазии данной страны. К ним относятся таможенное обложение

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. V, стр. 522.

товаров при их ввозе и вывозе, система дифференцированных железнодорожных тарифов, законодательство в области режима торгового мореплавания и портов, правительственные запрещения или ограничения ввоза или вывоза в целом или по отдельным товарам, законодательство о порядке вывоза и ввоза валюты, правительственные субсидии экспортерам или импортерам, правительственные гарантии экспортного или импортного кредита, заключение торговых договоров и соглашений с другими государствами, участие в международных соглашениях по вопросам внешней торговли, торгового судоходства и т. д.

Торговая политика, обслуживая сферу внешней торговли, неразрывно связана со всей экономической политикой буржуазного государства и образует ее составную часть. Оказывая влияние на условия эксплуатации капиталом трудящихся масс внутри страны (через налоговую политику, трудовое законодательство, аграрную политику, переселенческую политику и т. д.), экономическая политика буржуазного государства направлена на снижение издержек производства и таким образом влияет на конкурентоспособность буржуазии данного государства в борьбе за рынки с буржуазией других стран. В то же время политика в области внешней торговли, в свою очередь, воздействует на степень эксплуатации рабочего класса и на условия накопления капитала внутри страны, оказывая влияние на уровень товарных цен в стране, на уровень реальной заработной платы рабочих, на размер земельной ренты и т. д.

Наряду с этим торговая политика неразрывно связана со всей внешней политикой буржуазного государства и образует ее составную часть. Как ни велико разнообразие средств осуществления торговой политики, буржуазия не ограничивается ими в своей борьбе за рынки. Задаче этой борьбы в той или иной степени служит вся внешняя политика буржуазного государства в целом — политические договоры и соглашения с другими государствами, отдельные дипломатические акты общеполитического значения и т. д. В периоды наиболее обостренной борьбы за рынки средства торговой политики заменяются или дополняются средствами войны, захватом силой оружия новых рынков и чужих территорий.

Торговая политика, в свою очередь, используется как средство для достижения общих целей внешней политики — для сколачивания военно-политических блоков, для экономического ослабления своих противников путем экономической блокады, дискриминации и т. д.

История буржуазных государств характеризуется постоянной борьбой разных направлений торговой политики, преобладанием то одного, то другого ее направления в разных странах на различных стадиях их исторического развития.

Торговую политику буржуазных государств можно свести к двум основным противоположным типам — политике свободы торговли (free-trad) и политике протекционизма.

Политика свободы торговли состоит в устранении препятствий для ввоза и вывоза товаров, создаваемых торгово-политическими мероприятиями государства, а также привилегий и льгот, предоставляемых государством экспортерам и импортерам данной страны, т. е. в отказе буржуазии от использования средств торговой политики для поощрения и ограничения вывоза или ввоза товаров. Политика свободы торговли направлена на то, чтобы действие законов конкуренции на мировом рынке не стеснялось торгово-политическими мероприятиями государства (пошлинами, премиями, запретами и т. д.).

Политика протекционизма состоит в широком использовании государства для ограждения средствами торговой политики внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции и для поощрения вывоза товаров за границу путем предоставления льгот и субсидий экспортерам. Политика протекционизма направлена на то, чтобы оградить те или иные отрасли производства в стране от иностранной конкуренции.

Следует иметь в виду, что и политика свободы торговли отнюдь не означает устранения или ослабления роли буржуазного государства в борьбе буржуазии за рынки. Напротив, и при проведении политики свободы торговли в капиталистических странах государственный аппарат всегда используется в интересах господствующей в стране буржуазии для устранения препятствий, стоящих на ее пути на внутреннем рынке, для ослабления или уничтожения протекционизма в других странах, препятствующего ее свободному проникновению на рынки этих стран, для захвата новых рынков путем завоевания и политического подчинения чужих территорий и покорения других народов.

Борьба разных направлений торговой политики отражает противоречивые интересы отдельных групп в рядах господствующих классов — земельной аристократии, разных слоев промышленной буржуазии, представляющих различные отрасли промышленности, банковского капитала и т. д. Осуществление того или иного направления торговой политики обусловливается уровнем развития производительных сил отдельных стран и отражает переход господствующей роли от одних групп и классов к другим, а также изменения в положении отдельных стран на мировом рынке.

Обычно защитники того или иного направления буржуазной торговой политики, стремясь найти поддержку своей программы в широких слоях населения, выдают себя за «друзей народа», изображают защищаемую ими торговую политику как средство улучшения материальных условий жизни народа, а торговую политику своих противников как источник нужды

и лишений. Характерно, например, что во второй четверти XIX столетия представители реакционной английской земельной аристократии в своей борьбе против промышленной буржуазии Англии, требовавшей отмены высоких ввозных пошлин на хлеб, выдавали себя за «друзей» английского пролетариата и выступали даже с разоблачениями эксплуататорской деятельности английских фабрикантов. В свою очередь, английские фабриканты, требовавшие отмены «хлебных законов» ради удешевления сырья, снижения земельной ренты и заработной платы, мотивировали свои требования стремлением к удешевлению средств питания народных масс.

На деле любое направление торговой политики буржуазного государства — как свобода торговли, так и протекционизм — в равной степени является орудием укрепления господства капитала над трудом, служит усилению эксплуатации рабочего класса буржуазией и направлено на укрепление позиций одних групп буржуазии в ущерб другим группам буржуазии данной страны или на укрепление позиций буржуазии одной страны в ее борьбе против буржуазии других стран.

В. И. Ленин указывает, что «вопрос о протекционизме и свободе торговли есть вопрос м е ж д у предпринимателями (иногда между предпринимателями разных стран, иногда между различными фракциями предпринимателей данной страны)» [1].

В работах классиков марксизма-ленинизма показано, что излюбленный буржуазный лозунг свободы торговли есть прежде всего на деле требование беспрепятственной свободы для буржуазии эксплуатировать рабочий класс и крестьянство. Классики марксизма-ленинизма разоблачили лживый характер лозунгов торговой политики буржуазии, прикрывающих ее действительное классовое эксплуататорское существо фальшивой заботой о «благе народа».

«Свобода торговли..,— пишет В. И. Ленин,— так же лжива насквозь, так же служит прикрытием капиталистического обмана, насилия, эксплуатации, как другие «свободы», провозглашенные и осуществленные буржуазией, вроде «свободы труда» (читай: свободы умирать с голоду) и т. п.» [2]. Лозунг свободы торговли в истории капиталистической внешней торговли всегда был на деле прикрытием стремления наиболее сильных капиталистических стран (например, Англии — в середине XIX столетия, США — в настоящее время) проникать на рынки и овладевать богатствами более слабых стран.

Лживый характер носит и пропаганда буржуазного протекционизма, прикрывающая лозунгами защиты общенациональных интересов корыстные интересы аграриев (аграрный

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 2, стр. 177.
[2] В. И. Ленин. Сочинения, т. 31, стр. 102—103.

протекционизм) или промышленных капиталистов (промышленный протекционизм), стремящихся удержать высокие цены на внутреннем рынке, получать огромные прибыли и защищать себя от конкуренции иностранных производителей не путем внедрения более прогрессивных методов производства, а при помощи высоких таможенных тарифов и переложить издержки конкурентной борьбы на плечи трудящихся масс.

Классики марксизма-ленинизма, разоблачив эксплуататорский характер торговой политики буржуазного государства и установив, что вопрос о протекционизме и свободе торговли при капитализме есть исключительно вопрос буржуазной политики, в то же время показали, что этот вопрос отнюдь не безразличен для рабочего класса и всех трудящихся капиталистических стран. Никакая торговая политика буржуазного государства не может изменить характера капитализма и его законов, устранить обнищание рабочего класса при капитализме. Но торговая политика оказывает воздействие на темпы развития капитализма и производительных сил страны, и в этом отношении она влияет и на судьбы пролетариата, на условия его классовой борьбы с буржуазией, и, в конечном счете, на развитие предпосылок социалистической революции.

В соответствии с этим, марксисты определяют свое отношение к политике свободы торговли и к политике протекционизма с точки зрения той роли, которую эти направления в определенных исторических условиях играют в развитии капитализма, в развитии производительных сил страны, в устранении остатков устаревших феодально-крепостнических порядков, препятствующих этому развитию, в создании условий для борьбы рабочего класса за свои классовые интересы, для борьбы слабых и зависимых народов против империалистического гнета, за свою экономическую и политическую самостоятельность.

На различных этапах исторического развития капитализма, в условиях разных стран, политика свободы торговли и политика протекционизма меняют свое содержание, свой исторический смысл, меняются реальные интересы отдельных групп буржуазии, во имя которых отстаивается та или иная система. Поэтому не может существовать постоянной, годной на все времена оценки политики свободы торговли и политики протекционизма с точки зрения интересов пролетариата. Эта оценка определяется конкретными историческими условиями, в которых применяются эти два вида торговой политики.

В эпоху капитализма свободной конкуренции, когда он развивался еще в основном по восходящей линии, борьба между политикой свободы торговли и политикой протекционизма отражала в большинстве случаев борьбу между промышленными капиталистами, заинтересованными в свободном и беспрепятственном развитии капитализма, и земельной аристо-

кратией и ее союзниками в лице некоторых наиболее реакционных прослоек буржуазии, заинтересованными в сохранении феодальных привилегий дворянства и пережитков крепостнических порядков в деревне. Орудием борьбы промышленного капитала была политика свободы торговли, земельной аристократии — политика протекционизма.

Крупный промышленный капитал, укрепившись в результате победы машинной индустрии, больше не нуждался для своего дальнейшего развития в сохранении протекционизма, существовавшего в период первоначального накопления капитала и служившего, по выражению К. Маркса, средством «фабрикации фабрикантов». Напротив, будучи в состоянии конкурировать с промышленностью других стран, не прибегая к высоким пошлинам, как средству защиты от конкуренции, опираясь на техническое превосходство и на постоянное техническое усовершенствование своего промышленного аппарата, капиталисты были заинтересованы прежде всего в свободном беспошлинном доступе их товаров на рынки других стран и в свободном беспошлинном доступе сырья и продовольствия на рынки своей страны. Поэтому политика свободы торговли соответствовала интересам укрепившегося промышленного капитала, наиболее полно выраженным в политике английской буржуазии в середине XIX в. Проведение такой политики ускоряло уничтожение пережитков феодализма, содействовало развитию производительных сил на базе капиталистического способа производства, наиболее быстрому развитию капитализма и его противоречий, а следовательно, и наиболее быстрому вызреванию предпосылок социалистической революции.

Именно поэтому рабочий класс и крестьянство, страдающие не только от развития капитализма, но еще больше от его недостаточного развития, т. е. от соединения крепостнических и капиталистических порядков, были заинтересованы в победе политики свободы торговли над политикой протекционизма.

В то же время следует отметить, что и протекционизм в эпоху капитализма свободной конкуренции в разных странах, при известных условиях, в отдельные ограниченные периоды являлся фактором, ускоряющим развитие капитализма и производительных сил страны. Для многих стран континентальной Европы (в том числе России), а также для Соединенных Штатов защита высокими пошлинами ряда отраслей промышленности от конкуренции Англии, обладавшей промышленной монополией в XIX в., являлась одним из необходимых средств, которые могли обеспечить и ускорить их самостоятельное промышленное развитие. Таким образом, протекционизм мог выполнять роль положительного фактора в той мере, в какой буржуазия, вставая на путь создания крупной промышленности, использовала высокие ввозные пошлины на

промышленные изделия для того, чтобы защитить свою промышленность от конкуренции более развитых стран, пока эта промышленность не была доведена до технического уровня, позволяющего ей вести конкуренцию с ними на равной технической основе.

Однако, отмечая эти положительные стороны, свойственные протекционизму в известных условиях, и признавая, что конкуренция Англии вынуждала другие буржуазные государства к введению высоких пошлин для обеспечения их промышленного развития, классики марксизма-ленинизма установили, что все же, как правило, в эпоху, когда капитализм развивается по восходящей линии, политика свободы торговли являлась объективно-прогрессивной, а протекционизм — консервативной, реакционной системой торговой политики. Положительные стороны протекционизма неизбежно через непродолжительное время исчерпывают свое действие и уступают место его реакционным сторонам. В большинстве случаев в истории торговой политики капиталистических стран в защиту протекционизма выступали представители интересов блока реакционных сил аграриев, ростовщиков, поставщиков оружия, милитаристов и реакционных политических режимов. Даже в тех случаях, когда протекционизм вводился как временная мера для поощрения развития отставáвших отраслей до уровня, обеспечивающего их конкурентоспособность, он, как правило, превращался из временной в постоянную систему торговой политики. «Но самое худшее в протекционизме, — писал Ф. Энгельс, — это то, что раз он введен, от него трудно избавиться. Как ни трудно установить правильный тариф, неизмеримо трудней вернуться к свободной торговле» [1].

Обычно высокие пошлины, введенные для охраны некоторых отраслей промышленности, вызывают рост издержек производства в других отраслях и, снижая таким образом их конкурентоспособность, постепенно распространяются на все отрасли, что ведет к общему повышению уровня цен. Ф. Энгельс следующим образом раскрывает эту особенность протекционизма: «Протекционизм — это, в лучшем случае, бесконечный винт, и вы никогда не знаете, когда вы с ним дойдете до конца. Охраняя одну отрасль промышленности, вы прямо или косвенно наносите вред всем остальным, и вам поэтому приходится охранять и их. Этим же вы вновь наносите ущерб той отрасли промышленности, которую вначале охраняли, и вам приходится возмещать ее убытки, но эта компенсация, в свою очередь, влияет, как в первом случае, на все остальные отрасли и дает им право на возмещение убытков, — и так in infinitum [до бесконечности]» [2].

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. XVI, ч. I, стр. 317—318.
[2] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. XVI, ч. I, стр. 316.

В результате вместо того чтобы подготовить условия для перехода к системе свободы торговли, к быстрому росту рынка для капитализма, протекционизм, дав первый толчок развитию отдельных отраслей промышленности, ведет в дальнейшем к задержке технического прогресса, к подрыву свободной торговли, к сужению внутреннего рынка страны, к усилению зависимости от внешних рынков, к обострению борьбы за внешние рынки.

К. Маркс в «Речи о свободе торговли», произнесенной им в связи с отменой хлебных пошлин в Англии в 1848 г., разоблачив эксплуататорскую природу этих обоих направлений торговой политики буржуазного государства, указывал: «Но, вообще говоря, покровительственная система является теперь консервативной, между тем как система свободной торговли действует разрушительно. Она разлагает прежние национальности и доводит до крайности противоположность между пролетариатом и буржуазией. Словом, система свободной торговли ускоряет социальную революцию. И только в этом, революционном смысле, господа, я высказываюсь за свободную торговлю» [1].

Развивая это положение К. Маркса и применяя его к конкретным условиям развития капитализма в пореформенной России, В. И. Ленин писал, что русские марксисты «должны стоять за свободу торговли, так как в России с особенной силой сказывается реакционность протекционизма, задерживающего экономическое развитие страны, служащего интересам не всего класса буржуазии, а лишь кучке олигархов-тузов, — так как свобода торговли означает ускорение того процесса, который несет средства избавления от капитализма» [2].

В эпоху монополистического капитализма вопрос о политике свободы торговли и протекционизма меняется коренным образом. Господство монополий знаменует конец свободной торговли. Монополизация внутреннего рынка отдельных стран и мировых рынков картелями, трестами и международными союзами капиталистов уже сама по себе означает подрыв, уничтожение свободы торговли. Эта монополизация рынков закрепляется распространением наступательного протекционизма нового типа, охраняющего не молодую промышленность от конкуренции более передовых стран, а максимальные прибыли гигантских и технически могущественных предприятий монополистического капитала. Традиционная борьба двух направлений буржуазной торговой политики — свободы торговли и протекционизма — фактически снята с повестки дня ходом развития капитализма, превращением его в монополистический капитализм. В. И. Ленин, освещая борьбу между гер-

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. V, стр. 461.
[2] В. И. Ленин. Сочинения, т. 1, стр. 416.

манским и английским империализмом в период перед империалистической мировой войной 1914—1918 гг., писал: «...борется не свободная торговля с протекционизмом.., а борется один империализм против другого, одна монополия против другой»[1]. В условиях империализма пропаганда возврата к политике свободы торговли буржуазными экономистами и политиками, в том числе прислужниками монополий из лагеря правых социалистов, является лживой, реакционно-утопической болтовней, сеющей реформистские иллюзии и прикрывающей империалистическую захватническую политику финансового капитала, подавляющего повсюду свободную торговлю.

Низкие таможенные тарифы и даже свободный беспошлинный доступ промышленных товаров насильно навязываются империалистами слабым, зависимым и колониальным странам в целях полного подчинения их экономики контролю иностранного капитала. Американский империализм, оградивший свой внутренний рынок стеной высоких таможенных пошлин, требует от других стран перехода к свободе торговли, снятия ограничений импорта. Смысл этих требований состоит в стремлении американских монополий устранить всякие преграды для упрочения их монополистического контроля над экономикой и рынками других стран. Ничего общего с действительной свободой торговли подобная политика не имеет.

Народы, встающие на путь решительной борьбы за свое освобождение от империализма и за завоевание подлинной экономической и политической самостоятельности и создающие свои национальные, антиимпериалистические правительства, наряду с другими, более решающими средствами, применяют также торговую политику протекционизма (пошлины, ограничения импорта, валютный контроль и т. д.), направленную на защиту национальной промышленности, внутреннего рынка от империалистической экспансии.

В этих условиях протекционизм, служащий достижению экономической независимости страны от империализма, ликвидации ее экономической отсталости и содействующий развитию ее производительных сил, является не только прогрессивной, но и совершенно необходимой политикой, если он сочетается с другими радикальными демократическими преобразованиями в экономической и политической жизни страны.

Основные этапы развития мирового рынка при капитализме

В соответствии с развитием капиталистического способа производства в целом и мировой капиталистический рынок проходит различные этапы своего развития. Известны три главные стадии, или три эпохи, в развитии капитализма: ста-

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 277.

дия подготовления капиталистического способа производства (так называемый мануфактурный период капитализма), стадия капитализма свободной конкуренции и монополистическая стадия капитализма (империализм). На каждой из этих стадий развития мировой рынок имеет ряд специфических особенностей, определяемых развитием капиталистического способа производства.

На стадии подготовления капиталистического способа производства мировой рынок лишь зарождался и находился в зачаточном, неразвитом состоянии. Этот период охватывает XVI, XVII и примерно шесть-семь десятилетий XVIII в.

В этот период под влиянием роста товарного производства и купеческого капитала в европейских странах и под сильнейшим воздействием великих географических открытий чрезвычайно расширилась внешняя торговля, были созданы новые торговые пути, связавшие Европу с Америкой и Азией. Возникли новые крупные центры международной торговли. Быстрый рост внешней торговли и возникновение мирового рынка содействовали ускорению накопления капитала и развитию капиталистического производства, явились необходимой исторической предпосылкой победы капитализма над феодализмом.

Характерной чертой мирового рынка в этот период является преобладающая роль купеческого капитала, выступавшего в качестве посредника в процессе обращения товаров, в значительной части производимых еще мелкими товаропроизводителями, а частично (чем дальше, тем больше) капиталистическими мануфактурами и капиталистическими сельскохозяйственными предприятиями. Капитал в этот период укрепляет и расширяет свои позиции как в торговле, так и в промышленности, опираясь на систему меркантилизма и покровительственную систему. Растущая европейская буржуазия широко использует аппарат государственной власти для искусственного поощрения торговли и промышленности путем протекционизма, законодательной регламентации низкой заработной платы и каторжных условий труда для наемных рабочих, для ограбления колоний и установления монопольного господства над их рынками и природными богатствами, для захвата земли у крестьянства европейских стран и у населения вновь завоеванных территорий.

Характеристика мирового рынка на первой стадии капитализма изложена во II главе настоящей работы.

Следующая стадия в развитии мирового капиталистического рынка соответствует стадии капитализма свободной конкуренции, когда капиталистическое производство утвердилось как господствующий способ производства и получила распространение крупная капиталистическая машинная промышленность. На протяжении этого периода необходимо различать два этапа в развитии капиталистического способа производ-

ства, а вместе с тем и соответствующие им два этапа в развитии мирового капиталистического рынка.

Определяющими чертами первого из этих этапов была победа крупной машинной промышленности в Англии и промышленная и торговая монополия Англии. Этот этап начинается с промышленного переворота в Англии (конец XVIII в.) и завершается появлением во время промышленного подъема 50-х годов XIX в. на арене мирового рынка новых сильных конкурентов, претендующих на подрыв английской монополии, главным образом Германии и США. На этом этапе мировой рынок выходит из своего начального, зародышевого состояния и складывается, как важнейшая категория капиталистического способа производства, хотя еще и не приобретает вполне развитого характера. Ведущая роль на мировом рынке переходит от купеческого капитала к промышленному капиталу. Основой международного товарооборота становится уже не обращение продуктов труда мелких товаропроизводителей, осуществляемое при посредстве купеческого капитала, а вывоз изделий крупной капиталистической промышленности Англии и ввоз в Англию сырья и продовольствия. Крупная промышленность Англии захватила обширные рынки сбыта в разных странах и обеспечила привоз из этих стран необходимого ей сырья. Тем самым была создана зависимость всей экономики Англии от мирового рынка. Одновременно возникала экономическая зависимость стран — поставщиков сырья от мирового рынка и прежде всего от рынка Англии. Очевидно, однако, что такой характер мирового рынка отражал неразвитость международных экономических связей.

Подчеркивая неразвитость мирового рынка в первой половине XIX в. до промышленного подъема 50-х годов, Ф. Энгельс писал в 1892 г.: «Этот мировой рынок тогда еще состоял из некоторого числа стран, которые были главным образом или исключительно земледельческими и группировались вокруг одного крупного промышленного центра — Англии»[1].

Это была начальная ступень развития свободной конкуренции.

По мере укрепления господства английского промышленного капитала в самой Англии и на мировом рынке она вступила на путь отказа от протекционизма и стала глашатаем «свободы торговли» как средства, обеспечивающего ей свободу эксплуатации рабочего класса и свободу беспрепятственно проникать на рынки других стран.

Переход к системе свободы торговли завершается в Англии к концу 40-х годов XIX в. отменой «хлебных законов» и реформами в области банковской системы и денежного обраще-

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. XVI, ч. II, стр. 264.

ния, соответствовавшими роли Англии как мирового центра промышленности, торговли и кредита.

В то же время на этом этапе в других странах, вступавших на путь капиталистического развития, протекционизм еще служил средством защиты слаборазвитой промышленности от английской конкуренции.

Следующий этап наметился еще в 50-х годах и охватил 60-е и 70-е годы XIX в. Его определяющим признаком была высшая, предельная ступень развития свободной конкуренции. В этот период на мировом рынке наряду с английской крупной промышленностью выступает промышленность ряда других государств и прежде всего США, Германии, начавших догонять по уровню своего промышленного развития Англию.

Значительно расширилась территория, охватываемая мировым рынком, и выросла его емкость на основе дальнейшего развития капитализма. Сфера мирового рынка в этот период расширилась за счет колонизации в США районов Запада вплоть до берегов Тихого океана, колонизации Австралии, растущего участия России в международной торговле, начавшегося вовлечения в нее Японии и Китая.

Наряду с дальнейшим развитием товарооборота между промышленно развитыми и аграрными странами интенсивно развивался товарооборот между промышленными странами — Англией, Германией, Францией, США и т. д. Подъему мировой торговли содействовал рост добычи золота после открытия золотых месторождений в Калифорнии и других районах. Значительно развивается система международного кредита, содействующая ускорению товарооборота.

Наконец, именно в этот период совершился глубокий переворот в средствах транспорта и связи в результате быстрого развития сети железных дорог, океанского пароходства, телеграфной связи.

На этом этапе уже в большинстве капиталистических стран начался поворот торговой политики в сторону смягчения протекционизма.

В этот период наиболее полно развились все черты мирового рынка эпохи капитализма свободной конкуренции, выявились его движущие силы и противоречия.

Особенности и этапы развития мирового рынка в эпоху капитализма свободной конкуренции изложены в главе II настоящей работы.

Последняя стадия развития мирового рынка соответствует эпохе империализма. Состояние мирового рынка на этой стадии определяется сменой свободной конкуренции господством капиталистических монополий, всемирным господством финансового капитала. Особенности мирового рынка и этапы его развития в эту эпоху подробно освещаются в главах III—X. Ниже дается краткая характеристика этих этапов.

Первый этап в развитии мирового рынка эпохи империализма наступил в 80-х годах XIX в., когда начался переход от капитализма свободной конкуренции к господству монополистического капитала, завершившийся к началу XX в. Этот этап развития рынка окончился с возникновением общего кризиса капитализма в годы первой мировой войны. На этом этапе рамки капиталистического рынка продолжали быстро расширяться, завершилось формирование единого всеохватывающего мирового рынка. Мировой капиталистический рынок приобрел новые черты.

Экспорт капитала стал экономической основой всемирного господства финансового капитала и всей системы международных экономических отношений. Усиленные колониальные захваты завершились к концу XIX в. территориальным разделом всего мира между несколькими империалистическими государствами. Развернулась ожесточенная борьба крупнейших международных монополий и империалистических государств за господство над рынками сбыта, источниками сырья и сферами приложения капитала. Система свободы торговли терпит крах и сменяется системой наступательного протекционизма. На мировом рынке все более проявляются черты паразитизма и загнивания капитализма.

Резкое обострение противоречий мирового капитализма, происходящее в силу действия закона неравномерности экономического и политического развития капитализма, обусловило перерастание борьбы за рынки в империалистические войны за передел мира. Стало неизбежным революционное крушение всей капиталистической системы мирового хозяйства.

Второй этап в развитии мирового рынка эпохи империализма наступил с возникновением общего кризиса капитализма, т. е. в период первой мировой войны, особенно в результате отпадения России от капиталистической системы. Конец этому этапу был положен второй мировой войной 1939—1945 гг. Таким образом, он соответствует первому этапу общего кризиса капитализма.

С победой Великой Октябрьской социалистической революции в России закончилась историческая эпоха безраздельного господства капитализма во всем мире, а следовательно, и на мировом рынке. Наступила эпоха сосуществования, соревнования и борьбы двух противоположных социально-экономических систем — капитализма и социализма. На этом этапе капиталистическому миру противостояло только одно социалистическое государство. Экономические связи между страной социализма и странами капиталистического мира осуществлялись еще в рамках единого мирового рынка.

В то же время мировой рынок начал подвергаться воздействию двух противоположных систем — системы капитализма и системы социализма,— каждая из которых имеет прямо

противоположные тенденции развития международной торговли.

Противоречия капиталистической системы, обострившиеся в результате сужения сферы господства империализма и прогрессирующего загнивания капитализма приводят международную торговлю в состояние сильного расстройства, проблема рынка для капиталистических стран крайне обостряется, становится основной проблемой мирового капитализма; она вызывает неслыханную по своей ожесточенности борьбу между империалистами за рынки сбыта и источники сырья; международная торговля наталкивается все в большей степени на узость рынков и на торгово-политические и валютные барьеры.

Напротив, социалистическая система содействует широкому развертыванию международных экономических связей. Советский Союз противопоставил миру капитализма совершенно новые принципы международных экономических отношений, исключающие эксплуатацию и порабощение одних народов другими, принципы взаимной выгоды, равноправия сторон, уважения суверенитета больших и малых народов. Материальной основой для широкого участия СССР в международной торговле является емкий и непрерывно растущий внутренний рынок и богатые, все возрастающие экспортные ресурсы социалистического государства.

Однако реакционные силы международного финансового капитала стремятся подавить имеющуюся в капиталистических странах тенденцию к развитию торговых связей с СССР, осуществляют реакционный, агрессивный курс на срыв и свертывание этих связей, что влечет за собой еще большее обострение проблемы рынка для капиталистических стран, еще более глубокое расстройство международной торговли.

Третий этап в развитии мирового капиталистического рынка эпохи империализма — это современный этап. Он соответствует второму этапу общего кризиса капитализма, развернувшемуся в период второй мировой войны, особенно после отпадения ряда стран Европы и Азии от капиталистической системы. На этом этапе сложились совершенно новые условия международной торговли. Произошел распад единого всеохватывающего мирового рынка, образовались два параллельных мировых рынка, противостоящих друг другу.

Советский Союз и отпавшие от капитализма страны образовали единый могущественный социалистический лагерь. Страны этого лагеря экономически сомкнулись и наладили экономическое сотрудничество и взаимопомощь. На этой основе и сложился новый мировой демократический рынок, в рамках которого ведется непрерывно и быстро растущая международная торговля нового типа. В этой торговле полностью и всесторонне осуществлены принципы пролетарского интернационализма, братской взаимопомощи и равноправия больших

и малых народов. Она отражает величайшие преимущества социалистической системы хозяйства, в условиях которой отсутствуют узость рынков и кризисы перепроизводства и неуклонно развивается международный товарооборот на началах взаимной выгоды.

Развитие внешней торговли на мировом демократическом рынке определяется основным экономическим законом социализма, и направлена она на максимальное удовлетворение неуклонно растущих потребностей народов стран социалистического лагеря на базе непрерывного и быстрого развития производительных сил во всех странах этого лагеря.

Распад единого мирового рынка для капиталистической системы означает прогрессирующее резкое обострение проблемы рынка. Он означает дальнейшее и весьма значительное сокращение сферы приложения сил главных капиталистических стран к мировым ресурсам и делает неизбежным дальнейшее ухудшение условий мирового рынка сбыта для этих стран. Агрессивный курс международного империализма, возглавляемого финансовым капиталом США, его авантюристическая политика торговой дискриминации и блокады стран социалистического лагеря еще больше ухудшают условия мирового капиталистического рынка.

Современный этап развития мирового капиталистического рынка характеризуется тем, что международные экономические отношения стран капиталистического лагеря пришли в состояние глубокого расстройства. Капиталистическая международная торговля поставлена на службу агрессии американского империализма. Она используется для обеспечения финансовым магнатам огромных военных прибылей, для подготовки новой мировой войны. Но на этом пути она все больше заходит в тупик неразрешимых противоречий, подрывающих экономику капиталистических стран, усиливающих развал мирового капиталистического рынка.

Существование двух параллельных мировых рынков свидетельствует о банкротстве капиталистической системы международных экономических отношений, о величайших преимуществах нового мирового демократического рынка. Эти преимущества с особой силой выявляют историческую неизбежность крушения всей капиталистической системы мирового хозяйства и всемирной победы социалистической системы хозяйства.

ГЛАВА II

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В ЭПОХУ ДОМОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Внешняя торговля в период подготовления капиталистического способа производства

Общая характеристика международной торговли в период первоначального накопления капитала, возникновение мирового рынка. Торговля между отдельными странами велась и в докапиталистических общественных формациях, в частности в рабовладельческом обществе и в эпоху феодализма. Однако она носила тогда ограниченный и в значительной мере случайный характер. Внешняя торговля служила главным образом для удовлетворения личных потребностей господствовавших классов. Так, в эпоху феодализма крупные землевладельцы продавали некоторые продукты, производимые в их поместьях трудом крепостных крестьян, чтобы в обмен приобрести дорогие восточные ткани, драгоценности и другие предметы роскоши, пряности, оружие.

Товары, привозимые купцами других стран, обычно продавались на базарах, ярмарках и огороженных местах. Перевозка товаров на дальние расстояния была сопряжена с большими трудностями и опасностями. Европа была в то время разделена на большое число феодальных владений. Феодалы, а также города и даже отдельные деревни взимали пошлины, чрезвычайно удорожавшие товары. Грабежи на сухопутных дорогах и пиратские нападения на море были обычным явлением. Все это затрудняло установление регулярных торговых отношений между странами.

Широкое развитие внешняя торговля получила с возникновением и распространением капиталистического производства. Только на его основе впервые возник мировой рынок.

Значительным ростом внешней торговли характеризуется уже начальная стадия капитализма, период подготовления капиталистического способа производства — XVI, XVII и

часть XVIII в. В отдельных североитальянских городах-республиках (Венеция, Генуя, Флоренция и др.), где зачатки капитализма имелись уже в XIV и XV вв., сложились центры оживленной международной торговли. Однако более широкое развитие капитализма в Западной Европе, а вместе с ним и внешней торговли началось лишь в XVI в. Важную роль в ускорении роста капитализма и внешней торговли в Западной Европе сыграли процесс первоначального накопления капитала и великие географические открытия конца XV и начала XVI в.

Главным содержанием процесса первоначального накопления капитала было насильственное отделение производителей от средств производства, осуществленное методами кровавого насилия и беспощадного грабежа. Громадные массы населения были оторваны от земли и превращены в продавцов рабочей силы и покупателей товаров. Капитал получил свободных наемных рабочих, а также рынок сбыта.

Великие географические открытия и, в особенности, открытие Америки способствовали расширению международной торговли, ускорили развитие капитализма и накопление капитала. Захватывая вновь открытые земли, европейские государства создавали огромные колониальные империи.

В XV в. турки завладели старыми торговыми путями из Европы на Восток через Средиземное море. Торговля Европы с восточными странами замерла, и европейские купцы стали искать новых путей на Восток, главным образом в Индию, являвшуюся по представлениям того времени страной сказочных богатств. Путей на Восток, в Индию искало и русское купечество. В 1466 г. предприимчивый и отважный тверской купец Афанасий Никитин совершил успешное сухопутное путешествие в Индию, которое описал в книге «Хождение за три моря». В поисках морских путей в Индию Христофор Колумб, отправившись в 1492 г. из Испании на Запад через Атлантический океан, открыл острова у берегов Америки. Несколько лет спустя — в 1498 г. португалец Васко де Гама, обогнув южную оконечность Африки у мыса Доброй Надежды, высадился в Индии. Эти и последовавшие за ними многочисленные экспедиции и географические открытия XVI, XVII и XVIII вв. привели к развитию торговли Европы с Южной и Северной Америкой, Индией и Индонезией. Были проложены новые торговые морские пути. В России в конце XVI в. походом Ермака начинается установление связи с северной Азией и Сибирью. Ряд арктических экспедиций, в частности Дежнева в XVII в., камчатские экспедиции под начальством Беринга в первой половине XVIII в. привели ко многим открытиям, к занятию Алеутских и Курильских островов, к дальнейшему продвижению до берегов Америки. В результате экспедиций Бе-

ринга и его помощника Чирикова, а затем купца и исследователя Шелехова русскими была открыта Аляска.

Испанские завоеватели (конкистадоры) главное внимание на захваченных землях обратили на драгоценные металлы. Золото и серебро добывались в Америке задолго до ее открытия Колумбом. Разграбив запасы драгоценных металлов, накопленные коренными жителями Америки, колонизаторы усилили поиски месторождений золота и серебра. В середине XVI в. были открыты богатые серебряные рудники в Потози (в современной Боливии). Награбленное и добытое золото и серебро направлялось в Европу. Развивался также вывоз из Америки в Европу ценных пород дерева, кож и некоторых других товаров. Из Европы в Америку направлялись товары, необходимые колонизаторам.

Ввоз из Америки и вывоз в Америку производились через порты Испании, в которых снаряжались торговые экспедиции, состоявшие из торговых кораблей, вооруженных пушками, и сопровождавших их военных судов (галеонов). Этот так называемый «серебряный флот» вез товары в Новый Свет и возвращался обратно с грузами, состоявшими главным образом из драгоценных металлов.

Португалия, охраняя свою монополию на торговлю с Индией по вновь открытому пути не менее ревностно, чем Испания свою торговлю с Америкой, построила по всему пути в Индию — вдоль западного и частью восточного побережья Африки — военные крепости. Гавани, через которые производилась торговля в Индостане, Индо-Китае, на Молукских островах укреплялись и охранялись военными гарнизонами. Как и испанцы, португальцы снаряжали для перевозки товаров вооруженный флот. Торговлей с Востоком ведала специально учрежденная Индийская камера.

Из Индии и Индонезии вывозились в Европу пряности (гвоздика, перец и др.), жемчуг, слоновая кость, краски, китайский фарфор.

Меньшую роль в торговле Португалии играла Бразилия, поставлявшая золото и алмазы. Торговля с Бразилией стала усиленно развиваться в XVII и XVIII вв., после того как Португалия потеряла свои индийские колонии.

Монопольная торговля Испании и Португалии на вновь открытых морских путях выдвинула эти страны на первое место в мировой торговле, которое они занимали около ста лет. Во второй половине XVI в. значение Испании и Португалии в мировой торговле стало уменьшаться. Мануфактурная промышленность и сельское хозяйство пиренейских стран стали приходить в упадок. Это объяснялось главным образом тем, что в этих странах дольше и в большей степени, чем в других странах Западной Европы, продолжали господствовать феодальные отношения, тормозившие развитие товарного

производства и рынка. Приток золота и серебра в страны Пиренейского полуострова в условиях сохранения феодализма и слабого развития мануфактур не содействовал экономическому росту Испании и Португалии, а привел лишь к обогащению феодальной знати и королевского двора. В то же время в Англии и Голландии, где произошли буржуазные революции, ликвидировавшие феодализм, росла мануфактурная промышленность. Испания и Португалия покупали изделия голландской и английской мануфактуры, не развивая производства у себя. Поэтому благородные металлы, притекавшие из Америки в Испанию и Португалию, во все больших количествах направлялись затем в Голландию и Англию, где они сыграли важную роль в развитии мануфактурной промышленности.

По мере роста внешней торговли Голландии и увеличения ее флота, голландские купцы стали проявлять повышенный интерес к колониальным владениям пиренейских стран, особенно к португальским колониям в Индонезии и Индии Вооруженные голландские флотилии устремились в Атлантический океан, нападали на испанские и португальские суда, возвращавшиеся с богатым грузом из Америки и Индии, грабили их. К началу XVII в. голландцы вытеснили Португалию почти из всех ее владений в Индонезии и Индии и захватили в свои руки торговлю с Востоком, принимавшую все большие размеры.

Развивалась также торговля Голландии в Северном и Балтийском морях. Значительная торговля велась с Россией через Архангельск, куда ежегодно направлялись от 30 до 40 голландских судов. Голландия во второй половине XVII в. почти монополизировала торговлю Испании с северными странами.

В середине XVII в. Голландия достигла торговой гегемонии. Ее торговый флот занимал первое место в мире. Однако с конца XVII в. Голландия стала терять свое торговое превосходство, уступая его Англии. Главная причина этого заключалась в том, что Голландия по уровню промышленного развития все больше отставала от Англии. С ростом промышленного капитала торговое превосходство стало целиком зависеть от превосходства в области промышленности. По мере того как другие страны и прежде всего Англия стали опережать Голландию в области промышленного развития, Голландия утрачивала свое торговое превосходство.

Начиная со второй половины XVII в. Англия стала вытеснять Голландию с занятых в мировой торговле позиций. «История падения Голландии как господствующей торговой нации есть история подчинения торгового капитала промышленному капиталу» [1].

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 345.

Капитализм все глубже и шире развивался в Англии. Вместе с тем возрастал экспорт продукции наиболее крупной отрасли английской промышленности — шерстяной.

Внешняя торговля Англии стала значительно расширяться уже в XVI в., когда на океанских путях господствовали еще Испания и Португалия. Развитие английской торговли было тесно связано с ростом торгового флота. До начала XVI в. вывоз и ввоз товаров Англия производила главным образом на иностранных судах, а со второй половины XVI в. она стала перевозить груз на своих судах.

В середине XVI в. англичане в поисках северного пути в Индию попали в Архангельск и завязали регулярные торговые отношения с Россией. В Англии была создана специальная «Московская компания».

Одновременно с развитием торговли на Балтийском и Северном морях англичане устремились в Атлантический океан. Как и голландцы, англичане начали с нападений на испанские и португальские суда. Пиратство сопровождалось торговлей рабами. Организованные англичанами экспедиции захватывали в Африке негров, обращали их в рабство и продавали в Америку.

Если Голландия главное внимание направила на захват португальских владений в Индонезии и Индии, то Англия проявляла активность прежде всего в сфере испанского господства в Америке. Английские купцы проникли в Америку. Производя грабительские налеты на «серебряный флот» Испании, они вели одновременно контрабандную торговлю с испанскими владениями в Америке. Торговля Англии с Америкой особенно расширилась после того, как в конце XVI в. было подорвано морское могущество Испании.

В начале XVII в. началась колонизация Северной Америки англичанами. Несколько позднее Англия устремилась также в Индию, где захватила ряд областей.

В XVII в. на арену международной торговли выступает Франция. В этот период расширились колониальные владения Франции в Северной Америке. Она укрепилась также в Индии в районе Пондишери и захватила ряд других колоний.

Торговля европейских купцов и торговых компаний со странами Америки и Азии носила грабительский характер. Там, где это представлялось возможным, колонизаторы просто забирали у населения продукты и ценности, ничего за них не уплачивая. В ход пускались предательство, обман и вероломство. При «покупке» товаров произвольно устанавливались весьма низкие цены, часто в 8—10 раз ниже цен, по которым эти товары продавались в Европе. В то же время местных жителей заставляли покупать по произвольно высоким ценам привезенные из Европы, часто совершенно ненужные им товары.

из Индии и Персии, китайский фарфор и т. п. Наибольшее значение имел ввоз драгоценных металлов. В XVII в. импорт этих металлов из Америки более чем в пять раз превышал их продукцию в Европе.

Приток драгоценных металлов в Европу из колониальных стран и падение их стоимости привели к так называемой «революции цен», которая заключалась в резком вздорожании всех товаров. Приток золота и серебра содействовал росту товарооборота, прежде стесненного недостатком денежного металла.

С ростом товарного обращения и капиталистического производства менялась структура внешней торговли. Наряду с увеличением размера экспорта и импорта расширялся ассортимент товаров, участвующих во внешнеторговом обороте. Это вызывалось потребностями растущей мануфактурной промышленности Европы в сырье и возраставшим спросом на предметы потребления со стороны увеличивавшегося городского населения.

Во второй половине XVII в. среди товаров, вывозимых из стран Востока, наряду с пряностями, находились шелк-сырец, шелковые и бумажные ткани, индиго, селитра, шеллак. В XVIII в. крупными предметами экспорта становятся чай и кофе. Более массовый характер принял и вывоз европейских товаров на Восток и в Америку. Голландцы установили торговые отношения с Китаем и Японией. В торговле между европейскими странами также все большее место стали занимать сырье и предметы широкого потребления.

Крупнейшую роль во внешней торговле периода первоначального накопления капитала играла торговля рабами. Особенно широкие размеры она приняла в XVII в., когда в Америке распространилось плантационное хозяйство, основанное на рабском труде негров. Значительную торговлю рабами вела Англия. В ней принимали участие английские купцы и дворяне, королевский двор и сама королева. По Утрехтскому миру, заключенному с Испанией в 1713 г., Англия добилась монопольного права на поставку негров в испанские колонии.

В XV в. важнейшими торговыми центрами в Европе были итальянские города на Средиземном море и ганзейские города на Балтийском и Северном морях. Наряду с ними большое значение как торговые центры приобрели русский город Новгород и некоторые города Франции и Южной Германии. После открытия Америки и нового пути на Восток итальянские города постепенно теряли свое значение. Крупнейшими торговыми портами стали Лиссабон, Севилья, а затем Кадикс. Купцы из Италии, Южной Германии и других европейских стран приезжали в Испанию и Португалию, принимали участие в колониальных экспедициях, привозили товары, закупали прибывавшие с Востока перец, гвоздику, мускат. С падением испанско-

го и португальского могущества портовые города Пиренейского полуострова отошли на задний план.

В качестве крупнейшего центра международной торговли уже в первой половине XVI в. выдвинулся фламандский город Антверпен. Расположенный в устье реки Шельды, на скрещении морских путей, соединяющих Северное море с Атлантическим океаном, Антверпен вместе с тем был связан сухопутными дорогами с Юго-Востоком Европы, Францией, Южной Германией и Италией.

В Антверпене впервые стали продавать товары по документам, без предъявления товара. Такие сделки стали практиковаться особенно в отношении находящихся еще в пути пряностей из Индии. Сделки начали заключаться также на срок. Так возникла в 1531 г. первая товарная биржа.

Расширение сферы международной торговли и перемещение торговых путей подорвали ведущую роль ганзейских городов в европейской торговле и привели к отмене в XVI в. их привилегий. Посредническая торговля ганзейских городов стала приходить в упадок. В 1669 г. Ганзейский союз формально прекратил свое существование.

С переходом в XVII в. торговой гегемонии к Голландии возрастает роль Амстердама как центра международной торговли. В отличие от Антверпена, где важную роль играли итальянские и южногерманские купцы, в Амстердаме торговля находилась в руках голландских купцов. Товары из голландских колониальных владений привозились в Амстердам и отсюда отправлялись в разные части Европы. Амстердамская биржа заменила антверпенскую и превзошла ее по масштабам операций. Франция и другие страны также все шире и интенсивнее вовлекались во внешнеторговый оборот. Крупными торговыми центрами стали Париж и Марсель.

Экономическое развитие Англии, рост ее колониальных владений и морской торговли выдвинули на протяжении XVII в. Лондон в первый ряд мировых торговых центров. В нем сосредоточивалась торговля с континентальной Европой, Америкой и Индией. По мере роста торгового могущества Англии возрастало значение Лондона, который в XVIII в. оттеснил Амстердам. Наряду с Лондоном развивался и Ливерпуль, ставший главным центром в торговле африканскими неграми.

Внешнеторговые обороты Англии очень быстро росли, особенно во второй половине XVIII в. В среднем за 1698—1701 гг. импорт составил 5,5 млн. ф. ст., экспорт — 6,4 млн. ф. ст.; в 1749—1755 гг. импорт возрос до 8,2 млн. ф. ст. и экспорт — до 12,2 млн. ф. ст. В 1802 г. импорт составил уже 31,4 млн. ф. ст. и экспорт — 41,4 млн. ф. ст. Внешнеторговый оборот Англии увеличился с 11,9 млн. ф. ст. в среднем за 1698—1701 гг. до 72,8 млн. ф. ст. в 1802 г.

В конце XVIII в. больше половины импорта Англии состояло из сахара, чая, хлеба, льна, хлопка, кофе, леса, масла и табака. Важнейшими статьями экспорта являлись в то время шерстяные изделия (больше одной четверти всего экспорта), хлопчатобумажные ткани, железные товары, галантерея и льняные ткани. Таким образом, Англия импортировала преимущественно сырье и продукты продовольствия и экспортировала изделия промышленности, прежде всего текстиль. Стремясь сохранить Северную Америку как рынок сбыта для своих товаров, Англия всячески препятствовала развитию в ней собственной промышленности. Стремление Англии к монопольному господству на рынке Северной Америки наталкивалось на все большее сопротивление колоний. В войне за независимость в конце XVIII в. североамериканские колонии Англии одержали победу, и Англия по Версальскому миру в 1783 г. была вынуждена признать независимость своих прежних колоний.

Внешняя торговля России. В XVI и первой половине XVII в. окончательно сложилось самодержавное Московское государство, основанное на феодально-крепостническом строе. Создание единого государства из отдельных княжеств и земель содействовало росту товарно-денежного обращения и усиливало тенденцию к объединению небольших местных рынков в один всероссийский рынок. Эти перемены способствовали развитию внешней торговли. Завоевание Казани и Астрахани и присоединение их к Московскому государству привело к установлению непосредственных торговых отношений с Персией, Бухарой и Хивой.

В конце XVI в. в результате продвижения русских поселенцев до Амура начала развиваться торговля с Китаем. Возрастает торговля через русские гавани на берегах Балтийского и Черного морей.

Большое значение для внешней торговли Московского государства имело открытие морского пути из Западной Европы через Белое море к устью Двины, где позже был основан город Архангельск. Московское государство завязало регулярные торговые связи с англичанами. Учрежденная в Англии «Московская компания» получила от Ивана IV целый ряд льгот и привилегий, в том числе право беспошлинного ввоза. Эти привилегии были предоставлены главным образом в целях получения оружия, в котором Россия испытывала потребность в условиях затянувшейся Ливонской войны. Кроме того, Иван IV преследовал цель привлечь английских мастеров для постройки железного завода и канатной мануфактуры.

Открытый путь через Белое море вскоре был использован также купцами других наций, и особенно голландцами, которые конкурировали с англичанами на русском рынке. Голландцы вскоре заняли первое место во внешней торговле Москов-

ского государства. Их позиции усилились после того, как были отменены в 1649 г. привилегии английских купцов.

Оживленная торговля через Архангельск постепенно приобрела в XVII в. преобладающее значение для Московского государства. Наряду с этим торговля велась с Западом через Новгород, Смоленск и Псков. Импортировались преимущественно предметы роскоши, к которым в то время относились не только жемчуг, кружева, бархат, вина, но также сукно, пряности, мыло, сахар. Из Англии ввозилось в Россию главным образом сукно, из Швеции — металлы. Голландцы вели посредническую торговлю особенно французскими товарами: бархатом, кружевами, вином.

В вывозе Московского государства существенное значение имели кожа, сало, поташ, меха, мясо, щетина, жиры, воск и некоторые другие виды сырья и продовольствия. Из готовых изделий экспортировались главным образом холст и пеньковые канаты. Вывоз хлеба носил нерегулярный характер и облагался особой экспортной пошлиной.

Значительные изменения произошли во внешней торговле России в XVIII в. Они были вызваны сильным ростом товарно-денежных отношений и купеческого капитала, а также всей политикой Петра I, направленной на развитие промышленности и поощрение внешней торговли.

Победоносные войны со Швецией открыли для России непосредственный доступ к Балтийскому морю. Важнейшее значение для внешней торговли России приобретает Петербург. Крупную роль играли также Ревель, Нарва и другие русские порты Балтийского моря.

Во второй половине XVIII в. после завоевания Крыма Россия получила доступ к Черному морю. Это море первое время не имело для России большого торгового значения, так как выход из него через Дарданеллы в Средиземное море был для иностранных судов закрыт Турцией. В 1774 г. русским судам был разрешен проход через проливы, однако торговля на Черном море не приняла больших размеров. Ее более быстрое развитие относится только к XIX в.

В XVIII в. произошло значительное увеличение оборотов внешней торговли. Торговый баланс в этот период отличался большой активностью. Обороты внешней торговли России по европейской границе за 1726—1760 гг. выросли почти втрое: с 6,3 млн. руб. до 16,9 млн. руб. Общий оборот в 1768 г. составил 19,6 млн. руб.; 10,7 млн. руб. приходилось на экспорт и 8,9 млн. руб. на импорт.

В 1773—1777 гг. общий оборот внешней торговли оценивался в 29,4 млн. руб., а в 1793—1797 гг.— в 81,6 млн руб. Из этой суммы на торговлю через порты Балтийского моря приходилось 71,3 млн. руб., или около 90%, через порты Белого моря — 3,7 млн. руб. и через порты Черного моря —

1,9 млн. руб. Сухопутная торговля, которая шла через Силезию, составляла 4,7 млн. руб. Свыше 60% всей внешней торговли проходило через Петербург.

К концу XIX в. пенька и лен были наиболее крупными статьями русского экспорта, за ними шли железо, льняные ткани и хлеб. В импорте первое место занимал сахар, второе— сукно.

Организационные формы внешней торговли. В эпоху феодализма формы торговли определялись ее ограниченными размерами. Первоначально купцы сами осуществляли покупку и продажу товаров. По мере расширения размеров товарооборота преобладающую роль во внешней торговле стали играть крупные оптовые торговцы. При увеличении масштабов торговли возникла необходимость в посредниках (факторах), которые за комиссионное вознаграждение выполняли поручения крупных оптовых фирм по покупке и продаже товаров. Они же давали информацию об имеющихся в данном месте товарах, о спросе на них, о ценах.

По мере усиления в европейских странах центральной государственной власти число таможенных границ и разных застав сокращалось. В Англии границ внутри страны не было уже в XVI в., во Франции они были окончательно ликвидированы в XVIII в., в Германии — лишь в 60-х годах XIX в.

Развитие внешней торговли в период феодализма затруднялось не только феодальной раздробленностью, но и наличием большого числа разных денежных единиц, а также разнообразием мер и весов. Внешнеторговые связи, принимавшие все более регулярный характер, требовали унификации денежных знаков, которая осуществлялась по мере укрепления центральной государственной власти и ликвидации феодальной раздробленности.

Большую роль в развитии внешней торговли играло улучшение средств сообщения и связи. Для торговых сношений с заокеанскими колониями особенно важны были усовершенствования в судостроении и в навигационных приборах, которые делали плавание более безопасным, позволяли сократить время нахождения в пути и установить более регулярное сообщение. В первое время после открытия Америки флотилии судов отправлялись туда один раз в три года. В дальнейшем торговля с колониями приобретала более регулярный характер. С улучшением путей сообщения возникала постоянная почтовая связь.

В XVI и особенно в XVII и XVIII вв. стала развиваться биржевая торговля. На ярмарках и обычных товарных рынках (базарах) производились купля и продажа наличных товаров. На товарной бирже сделки заключались без наличия на месте товаров, по образцам, или даже только по документам. Биржевая торговля охватывала постепенно различные

товары, которые имели массовый, однородный характер и легко поддавались группировке по сортам. В Антверпене на товарной бирже наибольшее значение приобрела торговля перцем, но продавались и другие массовые товары. Товарные биржи получили дальнейшее развитие в Амстердаме и Лондоне в XVII и XVIII вв., их расцвет приходится на XIX в., на эпоху капитализма свободной конкуренции.

В международной торговле эпохи первоначального накопления капитала все большее значение стали приобретать привилегированные торговые компании, получавшие от государства монопольное право торговли с определенными странами. Они создавались группой купцов при прямой помощи и при участии государства. Деятельность привилегированных компаний была тесно связана с развитием колониальной системы.

История этих компаний — это история колониального грабежа. Монопольные торговые компании выступали организаторами захватнических войн.

Первой организацией такого типа была английская компания «купцов-авантюристов», возникшая во второй половине XIV в. и игравшая большую роль в экспорте шерстяных тканей из Англии. Этим компаниям в дальнейшем правительством было предоставлено право монопольной торговли с рядом европейских стран. Во второй половине XVI в. в Англии возникло несколько компаний, в том числе упоминавшаяся уже «Московская компания» для торговли с Россией, получивших от правительства монопольные права на осуществление торговли. В XVII в. они стали учреждаться во всех европейских странах. Число привилегированных компаний сильно возросло. Между 1554 и 1698 гг. в Англии, Голландии, Франции было организовано от 50 до 60 таких компаний. Эти компании сконцентрировали в своих руках подавляющую часть всей морской торговли. Для торговли с Индией и Индонезией были созданы в Голландии в 1602 г. голландская Ост-Индская компания и в Англии в 1600 г. английская Ост-Индская компания. Между этими компаниями и правительствами существовала тесная связь. Особенно тесной эта связь была в Голландии: компания и правительство возглавлялись одними и теми же лицами.

Голландская и английская Ост-Индские компании имели свои войска, вооруженные суда, большой штат чиновников. Политика этих компаний состояла в захватах, насилиях и ограблении колоний. Вытеснение португальцев с Малайского архипелага и превращение его в колонию Голландии — результат деятельности голландской Ост-Индской компании. В сферу ее торговых операций входил огромный район, который начинался у побережья Африки, включал Малайский архипелаг, Индо-Китай, Китай и доходил до Японии.

Большой размах, особенно в XVIII в., приняла деятельность английской Ост-Индской компании, официально именовавшейся «Компания лондонских купцов для торговли с Ост-Индией». Ее захваты положили начало английскому господству в Индии. Эта компания добилась монополии на торговлю чаем и другими товарами с Китаем, вытеснив оттуда голландцев. Ряд привилегированных компаний — Виргинская, Плимутская и другие — был создан в Англии специально для колонизации Северной Америки.

Торговая монополия привилегированных компаний в соединении с системой грабежа приносила колоссальные барыши. Доходы этих компаний явились одним из важных источников первоначального накопления капитала.

Рост международного товарооборота привел к существенным изменениям в характере и размерах кредита. В первое время кредит обслуживал не торговлю, а казну городов и государств, которые нуждались в деньгах и обращались за займами к денежным капиталистам.

Займы предоставлялись в форме личного краткосрочного кредита банкиров королям. Впоследствии, в XVI в., стал все больше практиковаться выпуск подписанных правителями государств и городов долговых обязательств — облигаций, которые при посредстве банкиров через биржу размещались среди частных лиц.

Кредит для нужд торговли и зарождавшейся промышленности получил распространение позже и приобрел в связи со своими новыми функциями и новые формы. Наряду с банкирским кредитом возник и получил широкое развитие коммерческий кредит.

Приспособление кредитной системы к нуждам торговли и промышленности началось в XVII в. прежде всего в Голландии, являвшейся в то время самой передовой страной по уровню развития торговли.

К. Маркс указывает, что в Голландии «...вместе с торговлей и мануфактурой развились коммерческий кредит и торговля деньгами, и капитал, приносящий проценты, самым ходом развития был подчинен промышленному и торговому капиталу» [1].

Развитие коммерческого кредита было связано с возникновением и развитием банков, в особенности с возникновением и развитием товарных ссуд и учета векселей. Первые банки, основанные в Венеции и Генуе еще в конце средних веков, занимались главным образом ссудами городским республикам. В 1609 г. был создан банк в Амстердаме, а в 1619 г. — банк в Гамбурге. Их операции сводились к тому, что банки брали на хранение драгоценные металлы и выдавали расписки — боны, которые могли передаваться с передаточной надписью.

---

[1] К. Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 616.

В Англии до учреждения Английского банка такого рода операции производились ювелирами, которые с середины XVII в. стали называться банкирами. Однако высокие проценты, взимавшиеся ювелирами, являлись препятствием для более широкого развития кредита. Все ощутительней становилась потребность в создании более широкой системы дешевого кредита, отвечающей требованиям растущей торговли и промышленности. Важным шагом в этом направлении было создание в 1694 г. при участии правительства Английского банка. Банк начал свою деятельность с предоставления займов английскому правительству. Кроме того, он стал выдавать ссуды под товары, производить учет векселей. Выпускавшиеся банком банкноты получили всеобщее хождение наравне со звонкой монетой, что чрезвычайно увеличивало денежные ресурсы банка. Это дало возможность банку широко развить товарно-ссудные операции.

Обслуживая нужды быстро развивавшихся в Англии торговли и промышленности, Английский банк занял в XVIII в. господствующее положение на денежном рынке Лондона и оказал большое влияние на развитие банкового дела и кредита в других странах.

Начало коммерческого кредита в России связано с открытием в 1754 г. Купеческого банка в Петербурге, вслед за которым был открыт аналогичный банк в Москве.

Меркантилизм. Экономическое развитие стран, вступивших в стадию разложения феодализма и подготовления капиталистического способа производства, определяло характер торговой политики, проводимой сложившимся к тому времени централизованным государством и известной под названием меркантилизма.

Это понятие относится как к торгово-политическим мероприятиям государственной власти, так и к теоретическим обоснованиям этих мероприятий.

Меркантилизм, получивший распространение в XVI и XVII вв., выражал интересы развивавшейся торговой буржуазии. Преобладающей отраслью производства являлось в то время сельское хозяйство, сохранявшее еще преимущественно натуральный характер. Большинство продуктов сельскохозяйственного производства потреблялось самими производителями и феодалами, лишь излишки поступали на рынок в качестве товаров. Разрозненным производителям противостоял купец, который использовал отрыв мелкого производителя от рынка для скупки продуктов его труда по низким ценам, а затем продажи их по более высоким ценам. Денежное имущество купца являлось капиталом, поскольку он превращал деньги в товар с тем, чтобы путем его перепродажи снова превратить его в деньги, притом в бóльшую сумму денег. К. Маркс указывает: «Собственно буржуазною экономическою сферою

была в то время сфера товарного обращения»[1]. Капитал еще не взял в свои руки производство, он получал прибыль через сферу обращения, деньги были единственным средством обогащения.

В соответствии с этим в представлении торговой буржуазии того времени и ее идеологов единственным богатством являлись лишь золото и серебро, т. е. деньги. Это представление получило свое выражение в так называемой монетарной системе, являвшейся ранней формой меркантилизма.

Согласно этой системе, главной задачей торговой политики должно было быть привлечение в страну благородных металлов путем обеспечения различными средствами благоприятного денежного баланса, т. е. превышения ввоза денег над их вывозом. Торговля рассматривалась лишь как средство для достижения этой цели.

Ранний меркантилизм в виде монетарной системы принял наиболее отчетливые формы в Англии в конце XIV в. Чтобы усилить приток драгоценных металлов в страну, правительство подчинило заграничные операции английских купцов строгому надзору. Они могли продавать товары за границей только в специально предназначенных для этого «складочных местах», часть денег они должны были получать в иностранной монете или металле и ввозить их в Англию. Иностранные купцы должны были всю привезенную в Англию иностранную монету обменять на английскую и истратить всю свою выручку на покупку английских товаров (закон об «истрачивании»).

Монетарная система, направленная на обеспечение благоприятного денежного баланса, проводилась и в других странах.

По мере развития мануфактурного производства и внешней торговли Англии монетарная система, для которой привлечение золота и серебра в страну было самоцелью, перестала отвечать потребностям владельцев мануфактур и оптовых торговцев, интересовавшихся прежде всего ростом экспорта готовых изделий и импортом сырья; монетарная система стала для них стеснительной. Против монетарной системы выступили защитники развитого меркантилизма (меркантилизма в собственном смысле слова), отражавшие интересы торгово-промышленной буржуазии — крупных купцов, владельцев мануфактур. Они пытались теоретически обосновать экономическую политику, проводившуюся в XVII и XVIII вв. разными странами в интересах торгово-промышленной буржуазии.

Наиболее выдающимся представителем развитого меркантилизма был англичанин Томас Мэн. Его работа «Рассуждения о торговле Англии с Индией», впервые появившаяся в 1609 г., была направлена против монетарной системы. В 1664 г. это

---

[1] К. Маркс. К критике политической экономии, Госполитиздат, 1952 г., стр. 159.

сочинение вышло в переработанном автором издании под названием «Сокровище Англии во внешней торговле, или баланс внешней торговли». Оно служило в течение целого столетия по выражению Ф. Энгельса «евангелием меркантилизма». Работа Томаса Мэна оказала большое влияние на законодательство в Англии.

Теоретики развитого меркантилизма также отождествляли богатство с деньгами, но в отличие от представителей монетарной системы они основное значение придавали не накоплению благородных металлов, а развитию торговли. В соответствии с этим они считали, что регулировать нужно не ввоз и вывоз самих денег, а внешнюю торговлю так, чтобы экспорт максимально превышал импорт. Это было связано с представлением меркантилистов о прибавочной стоимости, которые считали, что ее источником является сфера обращения. «Согласно меркантилистской системе, прибавочная стоимость только относительна: что выигрывает один, то теряет другой... Поэтому, если рассматривать совокупный капитал какой-нибудь страны, то внутри страны не происходит в действительности никакого образования прибавочной стоимости. Оно может иметь место только в сношениях одной нации с другими нациями. И излишек, который одна нация реализует по отношению к другой, выражается в деньгах (торговый баланс), так как именно деньги представляют собой непосредственную и самостоятельную форму меновой стоимости» [1].

Исходя из теории торгового баланса, меркантилисты высказывались против ограничения вывоза денег, поскольку это стесняло развитие внешней торговли.

Меркантилисты требовали, чтобы государственная власть регламентировала не непосредственно вывоз денег, а внешнеторговый оборот. Торгово-политические мероприятия государственной власти по представлению меркантилистов должны обеспечивать превышение экспорта над импортом.

С развитием мануфактур в европейских странах все большее значение приобретали крупные купцы, одновременно являвшиеся промышленниками — торгово-промышленная буржуазия. Поэтому представители развитого меркантилизма стояли за покровительство отечественной промышленности, в первую очередь тех отраслей производства, которые давали продукцию для экспорта. Меркантилисты высказывали ряд мыслей о важности роста производительного населения, об улучшении производства, о труде как источнике богатства.

Меркантилизм в России, получивший развитие в XVII в., также определялся условиями ее экономического развития в тот период. Назревшей в XVII в. задаче накопления в стране

---

[1] К. Маркс. Теории прибавочной стоимости, ч. I, Госполитиздат, 1954 г., стр. 33.

золота и серебра служил Новый торговый устав 1667 г., в основу которого были положены челобитные московского купечества. В целях поддержания русского купечества и создания в стране запасов благородных металлов был проведен ряд мероприятий.

Уставом были ликвидированы привилегии иностранных купцов. Они могли торговать лишь в портовых и пограничных городах и подлежали обложению пошлинами, которые должны были выплачиваться ефимками[1], т. е. серебром. Иностранцам было дано право беспошлинно покупать русские товары на золото и ефимки. Были установлены повышенные ввозные пошлины на предметы роскоши.

Видным представителем меркантилизма в России был передовой государственный деятель XVII в. А. Л. Ордын-Нащекин, под руководством которого был разработан упомянутый выше Новый торговый устав 1667 г.

Русские меркантилисты исходили из нужд экономического развития России. Это, в частности, относится к написанным во второй половине XVII в. работам ученого хорвата Юрия Крижанича, переселившегося в Москву. В своей книге «Политика» он осветил широкий круг проблем, связанных с положением в России ремесел, сельского хозяйства и торговли.

Идеи меркантилизма излагаются в труде экономиста петровской эпохи П. Посошкова «Книга о скудности и богатстве», предлагавшего прогрессивную для того времени программу экономических и политических преобразований в России.

В условиях крепостного строя и реакционного царского режима прогрессивная экономическая мысль в России не получила сколько-нибудь широкого практического осуществления. Великий русский ученый М. В. Ломоносов поддерживал в своих работах петровские преобразования. Он был ревностным сторонником развития мануфактур и видел в экспорте мануфактурных изделий наиболее важный источник богатства государства.

Вопросам внешней торговли уделял внимание и великий русский революционный мыслитель А. Н. Радищев. Радищев считал критерием выгодности внешней торговли для государства степень ее содействия развитию мануфактур, земледелия, поднятию народного благосостояния. Радищев был сторонником поощрения отечественной мануфактуры внешнеторговыми мероприятиями.

Взгляды Радищева на роль покровительственной системы коренным образом отличаются от взглядов других ее защитни-

---

[1] Ефимок — иностранная серебряная монета различных чеканок, обращавшаяся в России в XVII в. На ефимки, поступавшие в казну, при царе Алексее Михайловиче налагались особые русские клейма («признаки»). Средний вес ефимок, приобретавшихся казной, составлял 28 г. Название этих денег происходит от Joachimstaler, талеров, чеканенных в Иоахимстале (северо-западная Чехия).

ков того времени тем, что во главу угла при рассмотрении всех вопросов экономического развития России, в частности вопросов внешней торговли и торговой политики, он ставил задачу революционного уничтожения крепостного права и считал невозможным экономический прогресс России до тех пор, пока в ней сохраняется крепостной строй.

Англия первая начала проводить меркантилистскую торговую политику, которая была направлена прежде всего против Голландии.

Рядом законов, изданных в Англии уже в середине XVI в., было введено более высокое обложение сборами иностранных судов, нежели английских.

Особенно большое значение имел «Навигационный акт», изданный Кромвелем в 1651 г. Этим актом и рядом принятых в его развитие дополнительных законов была установлена монополия английских судов во внешней торговле Англии. Согласно навигационному акту двойной пошлиной облагался привоз рыбы на иностранных судах. Удар был нанесен, таким образом, не только по судоходству голландцев, но и по их рыболовству у английских берегов.

В целях расширения внешней торговли и особенно экспорта сукна Англия добилась заключения ряда торговых договоров. Первый такой договор был заключен в 1654 г. (при Кромвеле) с Португалией.

Этот договор предоставлял англичанам одинаковые с португальцами права торговли со всеми португальскими колониями. Договор, кроме того, предусматривал обязательство Португалии фрахтовать для заокеанской торговли только английские суда.

Англия заключила также торговый договор с Испанией (в 1713 г.). Главной целью этого договора было получение льгот при импорте в Испанию английских шерстяных изделий.

В торговых договорах с Португалией и Испанией впервые появляется условие о наибольшем благоприятствовании. Англия добилась того, что на нее должны были распространяться льготы и преимущества, которые Португалия и Испания предоставляли другим странам. Условие наибольшего благоприятствования в договорах, заключенных Англией в этот период, носило односторонний характер: Англия выговаривала это условие для себя, в то время как другая договаривающаяся сторона его не получала. Это объяснялось тем, что заключение торговых договоров того времени большей частью навязывалось в результате военной победы. Успешная война давала победившей стороне возможность выговаривать для себя односторонние торговые преимущества. Англия особенно широко использовала войны для заключения выгодных торговых договоров.

По отношению к Франции Англия стремилась проводить ту же политику получения односторонних преимуществ для своего экспорта. Однако здесь она наталкивалась на сопротивление, возраставшее по мере того, как Франция вступала на путь меркантилизма. Уже в договоре, заключенном в 1606 г., Англия была вынуждена предоставить льготы французским купцам взамен льгот, полученных английскими купцами во Франции. Договор, заключенный в 1713 г., предусматривал взаимное наибольшее благоприятствование. Договор этот был, однако, отвергнут английским парламентом. Между Англией и Францией, особенно со второй половины XVII в., происходила острая торгово-политическая борьба.

Во Франции политика меркантилизма наиболее широко осуществлялась во второй половине XVII в., в период царствования Людовика XIV. Проведение политики меркантилизма во Франции связано с именем министра Людовика XIV — Кольбера (1619—1683 гг.), политика эта получила название кольбертизма.

Непосредственной целью этой политики являлось усиление притока денег во Францию и увеличение доходов казны. Средством для ее достижения должны были служить развитие французской морской торговли и ускорение роста мануфактурной промышленности, особенно тех отраслей, которые были связаны с экспортом.

Одной из важнейших целей торговой политики меркантилизма являлось поощрение развития мануфактур. Меркантилисты в своем стремлении к благоприятному торговому балансу уделяли все больше внимания развитию отраслей промышленности, производящих предметы экспорта. Неотъемлемой и определяющей составной частью политики меркантилизма становится покровительственная система (протекционизм). Важнейшим орудием ее являлись таможенные пошлины, которые ранее носили чисто фискальный характер, т. е. рассматривались только как источники доходов государственной казны.

Протекционистские мероприятия, как и всю политику меркантилизма, первой стала осуществлять Англия. Она начала проводить ее прежде всего по отношению к производству шерстяных тканей, главной в то время отрасли английской промышленности. В своих американских колониях Англия запрещала производство товаров, которые могли конкурировать с английскими изделиями.

Политика покровительства промышленности особенно была развита во Франции в середине XVII в. На ввозные изделия были установлены высокие, частично запретительные, таможенные пошлины. Взимание этих пошлин привело к тому, что ввоз ряда готовых товаров, конкурировавших с французскими, был фактически прекращен. Покровительство оказывалось про-

изводству предметов роскоши — ковров (гобеленов), кружев, шелка, дорогих материй, зеркал, экспорт которых приобретал для Франции возрастающее значение.

На путь покровительства промышленности вступали и другие страны континентальной Европы по мере того, как в них создавалось мануфактурное производство. Везде покровительственная система, проводившаяся в интересах владельцев мануфактур, сопровождалась усилением налогового гнета, разорением мелких производителей, ухудшением условий труда и жизни рабочих.

Во Франции в «королевские мануфактуры», которые устраивались преимущественно в сельских местностях, не подлежавших цеховой регламентации, силой сгонялись из окрестностей мужчины, женщины и дети. Рабочие должны были работать непрерывно, не выходя из помещения, не имея права разговаривать. Малейшее нарушение рабочими дисциплины или условий найма жестоко преследовалось полицией и судом. Самая ничтожная потеря материала строго наказывалась как воровство. Вся жизнь рабочих находилась под неусыпным надзором промышленников и полиции.

В России развитию мануфактур средствами протекционистской политики содействовал Петр I. Таможенный тариф 1724 г. устанавливал дифференциальные ставки, имевшие целью обеспечить защиту отечественных мануфактур от иностранной конкуренции. Ставки на импортные товары были тем выше, чем более был обеспечен внутренний рынок отечественным производством. Если внутреннее производство какого-либо товара составляло $^1/_4$ привоза, то пошлина устанавливалась в $^1/_4$ ценности этого товара; если внутреннее производство превышало $^1/_2$ импорта, то пошлина повышалась до $^3/_4$ ценности товара.

Таможенный тариф 1724 г. поощрял импорт необходимого сырья; материалы важные для отечественных мануфактур или совсем освобождались от пошлины, или облагались более низкими пошлинами. Вместе с тем высокие экспортные пошлины препятствовали вывозу сырья, необходимого для русских мануфактур. Таможенный тариф предусматривал также поощрение отечественного судоходства. Русские купцы, ввозившие и вывозившие товары на своих судах, получали весьма значительные скидки с установленных пошлин. В целях накопления в стране благородных металлов пошлина с импортных товаров взималась ефимками, был запрещен вывоз золота и серебра.

К числу внешнеторговых мероприятий Петра I относятся и его попытки организации торговых компаний. Следует также отметить, что Петр I поощрял балтийскую торговлю, устанавливая для нее тарифные льготы, и одновременно прямо запрещал вывоз значительной группы товаров через Архангельск.

Росту мануфактур содействовала внешнеторговая политика Екатерины II, получившая выражение в тарифах 1766, 1782, 1796 гг. Эти тарифы, носившие протекционистский характер, оказывали некоторое содействие развитию отечественной промышленности.

Вместе с тем необходимо отметить, что крепостной строй создавал серьезные препятствия для роста мануфактур и сельского хозяйства в России. Поэтому покровительственная система без ликвидации крепостного права не могла обеспечить быстрого промышленного развития страны. Крепостной строй сковывал экономическое развитие России и ее внешней торговли.

Международная торговля в эпоху капитализма свободной конкуренции

Промышленный переворот в Англии и его влияние на внешнюю торговлю. Ускорившееся в XVIII в. развитие мануфактур, массовая экспроприация крестьян, особенно в Англии, торговля с колониями, принимавшая все более широкие размеры, рост внутреннего рынка в европейских странах и расширение международного товарооборота подготовили почву для промышленного переворота, который произошел в Англии в конце XVIII в.

Мануфактурное производство уже не могло удовлетворить растущего спроса на промышленные изделия. Переход к машинному производству и его развитие в Англии были неизбежным следствием роста потребностей рынка. Возникновение крупной машинной промышленности связано с распространением во второй половине XVIII в. прядильной машины и механического ткацкого станка. Ее развитие было ускорено изобретением и применением паровой машины в качестве двигательной силы. Машинное производство ранее всего стало осуществляться в хлопчатобумажной промышленности, затем оно распространилось и на производство самих машин. Новая отрасль промышленности — машиностроение предъявила растущий спрос на чугун, железо, сталь.

Применение паровой машины способствовало разработке больших угольных запасов Англии. Паровая машина, уголь и железо приобрели решающее значение в капиталистической экономике. Крупная машинная промышленность вытесняла ручной труд, разоряя мелких товаропроизводителей. Дешевизна фабричных товаров служила мощным орудием завоевания новых рынков.

Англия, первая применившая машины и далеко опередившая все страны в развитии машинной индустрии, завоевала на этой основе промышленную и торговую монополию, стала «мастерской мира».

В 1800 г. в Англии добывалось 10 млн. т угля из 12 млн. т мировой добычи, производилось 193 тыс. т чугуна при мировом производстве в 467 тыс. т. Англия вытеснила Россию с первого места по производству железа, которое Россия занимала в XVIII в. В 1830 г. выплавка чугуна в Англии поднялась до 677 тыс. т, а в 1850 г. до 2 249 тыс. т, добыча угля соответственно составила 16 млн. т и 49 млн. т. Особенно быстро росла английская хлопчатобумажная промышленность. Потребление хлопка в Англии увеличилось с 22 тыс. т в 1801 г. до 112 тыс. т в 1830 г. и 266 тыс. т в 1860 г. Рост промышленности сопровождался быстрым расширением внешней торговли Англии. Об этом свидетельствуют следующие данные [1]:

Внешняя торговля Англии в 1801 — 1850 гг.

(в млн. ф. ст.)

Годы	Официальная оценка[2]			Декларированная стоимость экспорта
	импорт	экспорт	реэкспорт	
1801	31,8	24,9	10,3	39,7
1810	39,3	34,1	9,4	48,4
1820	32,4	38,4	10,6	36,4
1830	46,2	61,1	8,6	38,3
1840	67,4	102,7	13,8	51,4
1850	100,5	175,4	21,9	71,0

Внешняя торговля Англии в 1855 — 1870 гг.

(в текущих ценах, в млн. ф. ст.)

Годы	Чистый импорт	Экспорт (без реэкспорта)	Оборот
1855	122,5	95,7	218,2
1860	181,9	135,9	317,8
1865	218,1	165,8	383,9
1870	258,8	199,6	458,4

В XVIII в. главной статьей экспорта Англии были шерстяные ткани, в первой половине XIX в. основной статьей ее экспорта стали хлопчатобумажные ткани.

Англия заняла господствующее положение на мировом рынке хлопчатобумажных тканей, а также продуктов железоделательной промышленности и угля. Экспорт машин из Англии до 1843 г. был запрещен. С отменой этого запрета Англия стала также главным поставщиком машин на мировом рынке.

---

[1] «Мировые экономические кризисы 1848—1935 гг.», 1937 г., стр. 474—475, 493.

[2] Официальная оценка товаров произведена по ценам 1697 г.

Основными рынками сбыта Англии в начале XIX столетия были страны Европы и Америки. Англия завоевала также и рынки Азии. Разбойничье нападение на Китай в 1840 г. (первая опиумная война) открыла Англии китайский рынок. Английский экспорт в страны Азии увеличился с 2,3 млн. ф. ст. в 1814 г. до 4,5 млн. ф. ст. в 1830 и до 11 млн. ф. ст. в 1845 г.

Важнейшим предметом английского ввоза являлся хлопок. В 1771—1775 гг. Англия в среднем ежегодно ввозила около 2,3 тыс. т хлопка. В 1844 г. ввоз хлопка увеличился до 273 тыс. т, а в 1869 г. — до 555 тыс. т.

Ввоз шерсти в Англию повысился с 7 млн. а. ф. в среднем за 1801—1810 гг. до 67 млн. а. ф. в среднем за 1841—1850 гг. и до 258 млн. а. ф. в 1869 г. Рост промышленности и городского населения в Англии сопровождался отставанием земледелия. Англия уже не могла обеспечить себя хлебом собственного производства и начала ввозить зерновые культуры во все увеличивающихся размерах.

На английских судах перевозились товары всех стран. Сильно выросло значение английских банков, операции которых осуществлялись во всех важнейших странах. Вексель на Лондон стал главным средством платежей в мировой торговле. Англия превратилась в кредитора всего мира.

Стремясь сохранить преимущество, которое давало ей машинное производство, Англия принимала все меры к тому, чтобы ее машины не попадали в другие страны. В 70-х и 90-х годах XVIII в. в Англии был издан ряд законов, запрещавших вывоз машин, их чертежей и моделей. С той же целью велась борьба против эмиграции английских рабочих. Однако машинное производство все больше развивалось и в других странах.

В первой половине XIX в. из стран континентальной Европы наибольшее значение по промышленному развитию и по удельному весу в международной торговле имела Франция.

Во второй половине XVIII в., когда в Англии мануфактурное производство достигло расцвета, во Франции преобладало сельское хозяйство, в котором господствовали феодальные отношения. Буржуазная революция 1789 г. во Франции покончила с абсолютизмом и расчистила путь для развития капитализма. Уничтожение феодального землевладения, переход государственной власти в руки буржуазии, ликвидация многочисленных таможенных рогаток внутри страны, отмена цеховой регламентации ремесла способствовали росту капитализма во Франции.

Утвердив свое господство в стране, французская буржуазия начала длительную упорную борьбу со своим главным соперником на внешних рынках — Англией. Крупная промышленность Франции росла за высокой стеной покровительственных пошлин и в первой половине XIX в. достигла значительных успехов. До буржуазной революции 1789 г. в текстильной про-

мышленности Франции почти отсутствовало механическое прядение. В 1812 г. во Франции уже насчитывалось более 200 механических фабрик и 70 тыс. ткацких станков. Выплавка чугуна выросла с 61 тыс. т в 1789 г. до 99 тыс. т в 1812 г. Возникла новая отрасль промышленности — производство свекловичного сахара.

В последующие два десятилетия (1850—1870 гг.) ускорился рост крупной промышленности, вытеснявшей мелкие, кустарные предприятия. Развивалось строительство железных дорог и судоходство. Росли машиностроение и металлургия. В текстильной промышленности фабрика вытесняла домашнюю промышленность.

С 1852 по 1869 г. добыча каменного угля увеличилась с 4,9 млн. т до 13,5 млн. т, выплавка чугуна — с 523 тыс. т до 1,4 млн. т, железа и стали — с 320 тыс. т до 1 014 тыс. т, производство сахара — с 59 тыс. т до 248 тыс. т, потребление хлопка с 57,4 тыс. т до 122,7 тыс. т.

Оборот внешней торговли Франции вырос с 878 млн. фр. в 1820 г. до 5 669 млн. фр. в 1870 г., т. е. в 7 раз. Импорт за этот период увеличился с 335 млн. фр. до 2 867 млн. фр., а экспорт — с 543 млн. фр. до 2 802 млн. фр.

В импорте Франции преобладали продовольственные продукты и сырье. В 1869 г. на сырье приходилось 69%, а на пищевые продукты — 22% всего импорта и лишь 9% — на продукты промышленности. Экспорт за тот же год состоял на 53% из промышленных товаров и на 47% из пищевых продуктов и сырья.

Несмотря на то, что промышленность развивалась довольно быстрыми темпами, во Франции преобладали сельское хозяйство и мелкие предприятия. Франция далеко отставала по уровню промышленного производства от Англии. В середине XIX в. К. Маркс писал, что крупнейшие французские фабриканты являются мелкими буржуа в сравнении со своими английскими соперниками.

В 1871 г., как отмечал В. И. Ленин, «Французский капитализм был еще мало развит, и Франция была тогда по преимуществу страной мелкой буржуазии (ремесленников, крестьян, лавочников и пр.)»[1].

В XIX в. машинная промышленность развивалась и в ряде других стран Европы: в Бельгии, Голландии, Швейцарии, Швеции. Эти страны, освободившиеся от пережитков феодализма, приобретали все большее значение в качестве экспортеров промышленных изделий и импортеров сырья.

Испания же и Португалия, игравшие на заре капитализма крупную роль как центры международной торговли, все больше отставали в своем экономическом развитии, которое тормо-

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 17, стр. 113.

зилось сохранившимися в этих странах феодальными отношениями.

Во второй половине XIX в. на авансцену мирового рынка все сильней выдвигаются Германия и Соединенные Штаты Америки.

Германия в XVIII в. и в первой половине XIX в. в экономическом отношении сильно отставала не только от Англии, но и от Франции. Главной причиной отсталости немецких государств являлось сохранение феодально-крепостнических отношений и вытекавшая отсюда политическая и хозяйственная раздробленность страны.

До середины XIX в. единого германского государства фактически не было. В 1786 г. в Германии насчитывалось 289 государств, в том числе 61 вольный город. Таможенных территорий было еще больше. В результате наполеоновских войн много мелких княжеств и герцогств было ликвидировано. Однако и в 1815 г. оставалось еще около 40 германских государств. Таможенные границы существовали и внутри отдельных государств. Несмотря на то, что в Германии были ликвидированы многие феодальные институты, до 1818 г. сохранилось 67 таможенных территорий. Купец, который привозил товар в Германию, чтобы достигнуть центра страны, должен был пройти не менее 16 таможенных границ. В Германии того времени было 17 различных почтовых организаций, сотни разных монетных систем, около шестидесяти различных законов о векселях. Необычайное многообразие существовало и в области мер и весов. Так, например, фунт в Пруссии равнялся 467,7 г, в Гамбурге — 484,6 г, в Бремене — 498,5 г, в Баварии — 560 г и т. д.

В германских городах дольше, чем в других странах Западной Европы, сохранялся цеховой строй феодальной эпохи, тормозивший развитие мануфактур, а затем и машинной промышленности.

Известное значение для развития немецкой промышленности имела континентальная блокада, затруднившая ввоз английских товаров. В 1834 г. был создан таможенный союз, в который вошло большинство немецких государств. Уничтожение таможенных границ между вошедшими в союз государствами еще не означало ликвидации раздробленности Германии; однако оно явилось важным обстоятельством, содействовавшим развитию германского капитализма. Германский таможенный союз вначале включал 18 государств с населением в 25 млн. человек. В дальнейшем территория таможенного союза расширялась путем присоединения других государств. Создание таможенного союза содействовало развертыванию железнодорожного строительства, а вместе с тем и развитию отраслей тяжелой промышленности, поставляющих необходимые для этого строительства материалы и оборудование. Рас-

ширялись металлургия, добыча каменного угля. Одновременно росли текстильная, свеклосахарная и спиртоводочная промышленность.

Однако промышленное развитие Германии продолжало сильно отставать по сравнению с Англией и Францией.

В середине XIX в. в Германии выплавлялось в 10 раз меньше чугуна, чем в Англии, добывалось в 7 раз меньше угля, перерабатывалось в 20 раз меньше хлопка. С 50-х годов XIX в. начался период быстрого роста германского капитализма. Хотя революция 1848 г. в Германии носила половинчатый, незаконченный характер, тем не менее в последующие за ней два-три десятилетия в экономическом и политическом строе страны осуществлялись преобразования, приведшие к быстрому росту германского капитализма и подъему германской промышленности.

Английская конкуренция стимулировала введение более совершенных методов производства в промышленности. Германия из земледельческой страны превращалась в промышленную и становилась серьезным конкурентом Англии на мировом рынке. Длина железных дорог Германии в 1840 г. составляла 549 км, в 1850 г. — 6 044 км, в 1870 г. — 19 575 км.

В Пруссии общая мощность паровых двигателей возросла с 21,7 тыс. л. с. в 1846 г. до 632 тыс. л. с. в 1875 г., т. е. увеличилась почти в 30 раз. Добыча каменного угля в основных угольных районах страны возросла с 8,8 млн. т в 1848 г. до 38,8 млн. т в 1864 г., выплавка чугуна увеличилась с 205 тыс. т в 1840 г. до 1 262 тыс. т в 1870 г. Росла и текстильная промышленность: потребление хлопка в 1850 г. составляло 17,6 тыс. т, а в 1870 г. — 80,9 тыс. т.

Одновременно с ростом крупной промышленности происходила интенсификация земледелия и развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве.

На основе развития капитализма в промышленности и сельском хозяйстве Германии стала быстро возрастать внешняя торговля и резко изменилась ее товарная структура.

В начале XIX в. Германия экспортировала главным образом сырье и продовольственные продукты, а импортировала полуфабрикаты, а уже в 1864 г. в экспорте Германии на готовые фабричные изделия приходилось около 52%, а в импорте — только 9%.

Для дальнейшего развития промышленности и внешней торговли Германии существенное значение имела окончательная ликвидация раздробленности Германии. В 1868 г. для всех входящих в таможенный союз государств был установлен единый торговый кодекс и единое вексельное право. В этом же году была введена метрическая система. В 1869 г. был издан промысловый устав, который отменил последние остатки цеховых привилегий.

Огромная контрибуция в 5 млрд. фр., полученная в результате франко-прусской войны в 1870—1871 гг., присоединение Эльзас-Лотарингии, политическое объединение Германии — все это дало новый огромный толчок промышленному развитию Германии, быстро перегнавшей Францию и вступившей в борьбу за первенство на мировом рынке с Англией.

В XIX в. ускоряется и промышленное развитие США. Английские колонии в Северной Америке в течение XVII и XVIII вв. были поставщиками сырья и рынком сбыта для английских мануфактур. Самостоятельная торговля американских колоний с другими странами, помимо Англии, была запрещена. Англия не разрешала промышленного производства в своих американских колониях. Британские колонисты Северной Америки не имели права делать даже гвоздей для подков. Несмотря на эти запреты, в Северной Америке возникла мануфактурная промышленность, и к последней четверти XVIII в. в североамериканских колониях Англии уже назрели все предпосылки для их промышленного развития.

Население этих колоний увеличилось с 200 тыс. человек в 1688 г. до 4 млн. в 1790 г. Постоянный приток эмигрантов из Европы, богатые природные ресурсы, отсутствие пережитков феодализма на значительной части территории США, использование европейцами обширных свободных земель благоприятствовали росту капиталистического производства. Освободительная война 1775—1793 гг. завершилась образованием из английских колоний в Северной Америке самостоятельного государства — Соединенных Штатов Америки, тем самым было устранено важнейшее препятствие для быстрого промышленного развития страны.

В первой половине XIX в., а еще в большей степени после гражданской войны между Севером и Югом (1861—1864 гг.), приведшей к отмене рабства, в США быстро развивалось капиталистическое производство как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Приводимая ниже таблица показывает, что в середине XIX в. США намного опередили Англию по темпам промышленного развития. К 60-м годам США превратились из аграрной в аграрно-индустриальную страну.

Выпуск продукции фабричной промышленностью
(в млн. стар. зол. долл.)

	1820 г.	1840 г.	1860 г.	1894 г.
Англия . . .	1 411	1 883	2 808	4 263
Франция . . .	1 168	1 606	2 092	2 900
Германия	900	1 484	1 995	3 357
США . . .	268	467	1 907	9 498

Добыча каменного угля в США поднялась с 3 тыс. т в 1820 г. до 6,4 млн. т в 1850 г. и до 29,5 млн. т в 1870 г. Выплавка чугуна составляла в эти годы соответственно 20 тыс. т, 579 тыс. т и 1 665 тыс. т.

Быстро возрастала в этот период хлопчатобумажная промышленность США. Потребление хлопка увеличилось с 227 тыс. ц в 1820 г. до 960 тыс. ц в 1850 г.

В больших масштабах осуществлялось железнодорожное строительство, стимулировавшее развитие черной металлургии и ускорявшее рост внутреннего рынка. Длина железнодорожной сети США возросла с 2 тыс. км в 1835 г. до 85 тыс. км в 1870 г. Широкое развитие получило судостроение и судоходство. К 1861 г. океанский торговый флот США, имевший тоннаж 2,5 млн. т, занял второе место в мире после Англии.

Одновременно росло сельскохозяйственное производство США, увеличивался вывоз продуктов сельского хозяйства. В 70-х годах США выступили на мировом рынке в качестве крупного экспортера хлеба.

На юге широкое распространение получили крупные хлопководческие плантации, основанные на рабском труде. Особенно сильно хлопководство стало расти после изобретения в 1793 г. хлопкоочистительной машины, позволившей механизировать и резко удешевить очистку хлопка. В 90-х годах XVIII в., до того, как стала применяться хлопкоочистительная машина, производство хлопка в США составляло 700 т в год, в 1800 г. оно достигло 16 тыс. т, в 1850 г.— 485 тыс. т, в 1875 г. — 1 млн. т.

США из аграрной страны превратились в аграрно-индустриальную. Вместе с ростом промышленности и развитием сельского хозяйства расширялась и внешняя торговля США. Экспорт США с 31,8 млн. долл. в 1800 г. поднялся до 376,6 млн. долл. в 1870 г.; импорт за этот же период увеличился с 91,2 млн. долл. до 435,9 млн. долл.

Свыше 60% экспорта США шло в Англию. В экспорте важнейшую роль стал играть хлопок, на который в середине XIX в. приходилась приблизительно половина всего экспорта США.

В середине XIX в. США являлись самым крупным поставщиком хлопка в Англию и другие европейские страны. Наряду с хлопком все большее значение в экспорте США приобретали зерновые, главным образом пшеница и кукуруза. Только за 10 лет с 1860 по 1870 г. экспорт пшеницы увеличился с 1,4 млн. т до 5,1 млн. т, а экспорт кукурузы — с 1,3 млн. т до 3,9 млн. т. Особенно крупную роль на мировом рынке хлеба США начали играть в 70-х годах XIX столетия.

Важной статьей экспорта США после открытия золота в Калифорнии стали золотые слитки. В 50—60-х годах в экспорте США растет удельный вес промышленных изделий.

Превратившись из аграрной страны в аграрно-индустриальную, США начали осуществлять экспансию на внешние рынки, особенно на Дальнем Востоке. В 1854 г. американская эскадра под командованием Перри силой заставила Японию открыть ей порты для внешней торговли и предоставить США ряд привилегий.

В дальнейшем экспансия Америки принимала все большие масштабы и все более агрессивный характер.

С середины XIX в. все большее значение в международной торговле, особенно как рынок сбыта европейских товаров, приобретает Китай. Проникновение капиталистов Европы на рынок Китая совершалось при помощи насильственных методов, в частности, путем грабительских опиумных войн (1840—1860 гг.). Неравноправные договоры с иностранными государствами, заключенные Китаем в результате военных поражений, положили начало закабалению Китая крупными капиталистическими странами, превращению его в полуколонию капиталистических государств и открыли китайский рынок для европейских товаров.

Внешняя торговля России. Рост мануфактурной промышленности в России относится к петровским временам, но в тот период она базировалась на крепостном труде. Во второй половине XVIII столетия развивались дворянские вотчинные мануфактуры и наряду с ними купеческие мануфактуры, работавшие на покупном сырье и применявшие наемный труд. В 1773 г. насчитывалось всего 328 мануфактур, из них дворянских 66; продукция последних составляла почти $^1/_3$ продукции всех мануфактур.

Во второй половине XVIII в. в России появились зачатки машинной промышленности. В 1760 г. на прядильной фабрике в Серпейске (Калужской губернии) были впервые установлены прядильные машины, построенные русским изобретателем Глинковым. В 1763—1766 гг. Ползуновым была построена первая в мире паровая машина, годная не только для подъема воды, но и для приведения в действие рабочих механизмов. В 1792 г. был построен первый в России машиностроительный завод Верда, а в 1798 г. была основана Александровская хлопчатобумажная мануфактура, на которой рабочие механизмы приводились в движение паром. Вместе с тем стали возникать крупные помещичьи хозяйства, ведущие торговое земледелие.

В начале XIX в. крупное капиталистическое производство несколько возросло. В 1804 г. в России насчитывалось около 1 200 мануфактур с 225 тыс. рабочих, из которых 61,6 тыс., т. е. 27,5%, были наемными рабочими. В 1825 г. мануфактур было около 1 800 с 340 тыс. рабочих, из них наемных — 114,6 тыс., т. е. 33%. Большая часть горных заводов принадлежала дворянам, которые использовали в качестве рабочих главным образом крепостных. Первое место среди промыш-

ленных отраслей занимало хлопчатобумажное производство, которое с 1804 по 1825 г. увеличилось в 7 раз. В отличие от других отраслей промышленности, в хлопчатобумажном производстве почти не применялся крепостной труд, и это способствовало его более быстрому росту.

Вместе с развитием промышленности и торгового земледелия увеличивались и обороты внешней торговли. В 1761—1765 гг. ввоз России оценивался в 8,7 млн. руб. в год, вывоз — 11,7 млн. руб. В 1796 г. стоимость ввоза достигла 41,9 млн. руб., вывоза — 67,7 млн. руб. В XVIII в. ввоз в основном состоял из товаров, предназначенных для удовлетворения потребностей дворянства (сахар, сукна, хлопчатобумажные ткани, шелка, вина, фрукты и т. д.).

В вывозе, состоявшем главным образом из сельскохозяйственного сырья и хлеба, возрастало значение обработанных товаров — льняных и пеньковых тканей, канатов, полотен, железа. В производстве чугуна и железа Россия занимала в XVIII в. первое место в мире. В 1794 г. экспорт железа из России достиг 64 тыс. т. Крупнейшими потребителями русского железа были Англия, Турция и Соединенные Штаты.

В первой половине XIX в. наряду с продолжающимся ростом внешней торговли меняется ее структура. Внешняя торговля России в первой половине XIX в. характеризуется следующими цифрами (в среднем за год, в млн. золотых руб.; 1 руб.=$^1/_{15}$ империала):

Годы	Экспорт	Импорт	Годы	Экспорт	Импорт
1801—1805	75,1	52,8	1826—1830	85,7	79,7
1806—1808[1]	43,2	31,8	1831—1835	94,3	81,0
1812—1815	62,0	39,1	1836—1840	118,4	101,1
1816—1820	91,7	70,0	1841—1845	132,3	119,9
1821—1825	81,4	72,3	1846—1850	151,8	131,5

В вывозе России возросло значение продуктов сельского хозяйства: пшеницы, ржи, ячменя, овса, сала, щетины, льна и пеньки. Она стала первым поставщиком на мировой рынок хлеба, льна, пеньки и леса. Экспорт продуктов промышленности (железо, ткани, канаты и т. д.), игравший в XVIII в. важную роль, в первой половине XIX в. все больше теряет свое значение. По мере того как в Западной Европе развивалось фабричное производство, усиливался ввоз в Россию продуктов промышленности, в частности различных тканей, пряжи. Важную роль в импорте России играли некоторые виды сырья — хлопок, шелк-сырец, кожи, а также сахар, чай и вина.

[1] За 1809—1811 гг. официальные сведения о внешней торговле не были опубликованы.

Преобладающее значение во внешней торговле России имела Англия. В 1849—1851 гг. на ее долю приходилось около 50% всего экспорта и около 35% импорта России.

Крепостное хозяйство России, расшатываемое развитием капиталистических отношений, с начала XIX в. переживало глубокий кризис, который к середине XIX в. крайне обострился. Этому содействовало поражение России в Крымской войне, с наглядностью показавшее ее экономическую отсталость.

Развитие крупной промышленности затруднялось наличием феодально-крепостнических отношений. Большую угрозу для господствующих классов представляло возмущение крестьян крепостническими порядками, рост движения за уничтожение крепостного права революционным путем. Все это вынуждало правящие классы пойти на отмену крепостного права сверху, в форме, наиболее отвечавшей интересам помещиков.

Реформа 1861 г., уничтожившая крепостной строй, устранила важнейшее препятствие для промышленного развития России.

В 1866 г. в Европейской России насчитывалось 644 фабрики с числом рабочих 100 и больше, а выработанная ими продукция оценивалась в 201 млн. руб. В 1879 г. таких фабрик имелось 1 229, т. е. за тринадцать лет их число увеличилось почти в два раза, а стоимость выработанной ими продукции составляла 607 млн. руб., т. е. выросла в три раза. По железным дорогам России в 1868 г. было перевезено 7 млн. т груза, в 1873 г. — 18 млн. т, в 1881 г. — 40,8 млн. т. О развитии капитализма в пореформенной России свидетельствует также сильный рост городского населения. В 1863 г. городское население России составляло 6,1 млн. человек, а в 1887 г. — 12 млн. человек. После реформы 1861 г. в русскую промышленность все шире внедрялся иностранный капитал.

Развитие капитализма в пореформенной России сопровождалось ростом оборотов внешней торговли.

Внешняя торговля России в 1851—1870 гг.
(в среднем за год, в млн. золотых руб.; 1 руб.=$^1/_{15}$ империала)

Годы	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
1851—1855	133,2	130,0	263,2	+ 3,2
1856—1860	225,6	205,9	431,5	+19,7
1861—1865	225,9	206,7	432,6	+19,2
1866—1870	317,3	317,8	635,1	— 0,5

Внешняя торговля России имела в большинстве случаев положительное сальдо торгового баланса; этот актив в значительной мере шел на оплату Россией процентов по долгам.

В 1861—1865 гг. Россия в среднем ежегодно платила по внешним долгам 22 млн. руб. золотом. За этот же период было получено внешних займов на сумму 116 млн. руб. золотом.

Росту оборотов внешней торговли России содействовало расширение торгово-договорных отношений с другими странами. С рядом европейских стран — с Францией, Англией, Бельгией, Австро-Венгрией и Италией — были заключены торговые договоры.

В 1852 г. был заключен торговый договор с Японией, открывший русским судам сначала три, а затем еще два японских порта. По договору 1858 г. с Китаем России был открыт доступ в китайские порты; дополнительным соглашением 1860 г. русским и китайским купцам была разрешена меновая торговля на пограничной линии и предоставлено право розничной торговли в Колгане и Урге по пути из Кяхты в Пекин. В 1869 г. Россия заключила соглашение о беспошлинной торговле в пределах 50 верст от пограничной полосы и о беспошлинной торговле русских купцов в Монголии.

Торговая политика России в конце XVIII в. основывалась на протекционистской системе защиты высокими импортными пошлинами тех товаров, которые производились отечественными заводами и мануфактурами; ряд товаров был вовсе запрещен к ввозу.

Хлопчатобумажные товары были обложены пошлинами в 60—100% с цены, их стоимость на русском рынке превышала на 50% стоимость на иностранных рынках. Пошлины на железо и чугун достигали 100% с цены.

Протекционистская система господствовала в торговой политике России и в первой половине XIX в. После некоторого ослабления, согласно условиям Венского трактата, таможенного обложения, вызвавшего разорение многих русских промышленников, не выдержавших иностранной конкуренции, в 1822 г. был введен охранительный тариф, действовавший до середины XIX в.

Запретительная система начала несколько смягчаться лишь с 1844 г. В 50-х годах XIX в. Россия постепенно начала переходить к умеренному протекционизму, отчасти под давлением Англии, потребовавшей смягчения таможенного обложения для ввозимых ею в Россию товаров. В понижении пошлин были заинтересованы также отдельные капиталистические группы в России. К ним относились экспортеры хлеба, купцы, связанные с внешней торговлей, капиталисты отдельных отраслей промышленности, например машиностроительной, заинтересованные в понижении пошлины на железо, владельцы ткацких фабрик, требовавшие понижения пошлин на пряжу при сохранении пошлин на ткани. Наоборот, владельцы прядильных фабрик были заинтересованы в высоких таможенных пошлинах на пряжу.

В 1850 г. был издан новый тариф, который несколько смягчил протекционистскую систему России. Пошлины были понижены на 25—50%, но все же оставались высокими. По тарифу 1850 г. пошлины на хлопчатобумажные ткани составляли 30—40%, а к концу 50-х годов, вследствие понижения цен, они уже составляли 80—100% с цены товаров.

Тариф, изданный в 1857 г., явился следующим шагом к умеренно-покровительственной системе. Пошлины на промышленные изделия были понижены на 10%, на предметы питания — на 29%, причем в бóльшей степени пошлины были понижены на предметы роскоши и в меньшей — на предметы массового потребления. Например, на чай пошлины составляли 77% с цены, на сахар — 56%, на устрицы — 10%, на шампанские вина — 39%. В покровительственной системе России большую роль играли и фискальные интересы царского правительства.

В 1858 и 1861 гг. из-за фискальных соображений было произведено два раза повышение пошлин на 5% на все товары за исключением сахара. В 1868 г. был принят новый тариф, в котором были установлены несколько более низкие пошлины.

Вопросы внешнеторговой политики были предметом широкого обсуждения в русской литературе еще с начала XIX в. Эти вопросы рассматривались в тесной связи с программой буржуазной перестройки России, с поисками путей прогрессивного и самостоятельного развития русской экономики [1].

Вопросы торговли и торговой политики рассматривались подробно в трудах декабриста Н. И. Тургенева (1789—1871 гг.). Н. И. Тургенев, как и другие революционеры 20-х годов XIX в. из дворян, был противником крепостного строя и в своем произведении «Опыт теории налогов» выдвинул требования уничтожения самодержавия, сословных привилегий дворянства, освобождения крестьян без наделения землей. Выступая в защиту экономической свободы, Н. И. Тургенев связывал ее с образованием буржуазного общества, в котором должны были быть уничтожены феодальная регламентация, сословные перегородки, неравенство перед законом и т. д.

Высказываясь против меркантилистской системы, Тургенев отнюдь не был сторонником механического применения в России программы, выдвинутой английскими сторонниками свободы торговли. Признавая, что в таможенной политике государство должно в конечном счете иметь в виду «неограниченную свободу торговли и стремиться к сей цели сколь возможно» [2], Тургенев в то же время отмечал необходимость таможенной защиты отечественного производства. Он указы-

---

[1] Взгляды на внешнюю торговлю представителей буржуазной классической политической экономии, положенные в основу теории свободной торговли, и взгляды защитников протекционизма изложены в главе IX.

[2] Н. И. Тургенев. Опыт теории налогов, 1937 г., стр. 30.

вал, что если товар внутри страны подлежит обложению налогом, то такие же товары, ввозимые из-за границы, должны быть облагаемы пошлиной, чтобы не давать преимущества иностранному купцу над русским; таможенными пошлинами должны также облагаться иностранные товары в качестве репрессии в случае взимания пошлин с русских товаров за границей. Тургенев допускал запрещение ввоза и вывоза, если того требовала безопасность государства, а также наложение или увеличение пошлин на товары, от ввоза которых могло пострадать внутреннее производство. «В таком случае, — пишет Тургенев, — кратковременные выгоды потребителей должны уступить продолжительным выгодам производителей»[1].

Как и другие прогрессивные общественные деятели первой половины XIX в., Тургенев исследовал назревшие проблемы русской экономики; воспринимая идеи классической буржуазной политической экономии, он переработал их применительно к условиям России.

Вопросами внешней торговли и торговой политики занимался также крупный русский экономист первой половины XIX в. Н. С. Мордвинов (1754—1845 гг.) Мордвинов был сторонником индустриального развития России и покровительства русской промышленности. В своих экономических воззрениях Мордвинов исходил из основной задачи: добиться экономической независимости России и обеспечить ее политическое могущество. Его экономические взгляды были изложены в ряде работ и в особенности в его работе, напечатанной в 1815 г. под названием «Некоторые соображения по предмету мануфактур в России и о тарифе».

Мордвинов решительно выступил против придворного ученого, эпигона немецкой эклектической, вульгарной политической экономии Шторха, который утверждал, что Россия должна оставаться сельскохозяйственной страной и вывозить продукты земледелия в обмен на промышленные изделия.

Требуя полной свободы торговли и промышленной деятельности внутри страны, Мордвинов утверждал, что политика государства, в особенности таможенная политика, должна всемерно помогать росту промышленности внутри страны. Однако Мордвинов в то же время выступал против отмены крепостного права. Сословная ограниченность Мордвинова, принадлежавшего к помещичьему классу, помешала ему правильно поставить и решить коренную задачу ликвидации отсталости России.

Великий русский революционный демократ Н. Г. Чернышевский, давший в своих экономических произведениях глубокую критику буржуазной вульгарной политической экономии, отвергал защищаемый буржуазными экономистами Англии

---

[1] Н. И. Тургенев. Опыт теории налогов, 1937 г., стр. 90, 94.

лозунг ничем не стесняемой конкуренции, невмешательства государства в хозяйственную деятельность частных лиц.

Вопрос о свободе торговли и протекционизме Чернышевский рассматривал с точки зрения полезности или вредности той или иной системы торговой политики для трудящихся, народа, нации. Будучи противником капитализма и капиталистических фабрик, Чернышевский выступал против покровительства им. Вместе с тем Чернышевский считал, что вопрос о протекционизме и свободе торговли решается в связи с историческим развитием общества и интересами определенных классов. Чернышевский, считая неизбежным вмешательство государства в хозяйственную деятельность, в экономику страны, писал: «Государство не может не иметь прямого влияния на экономическую деятельность. Все те действия, которые требует здравый рассудок и справедливость, все они составляют не только право, но и прямую обязанность государства»[1].

Однако необходимо подчеркнуть, что Чернышевский при этом имел в виду не крепостническое государство его времени, а то народное демократическое государство, к созданию которого он стремился.

Развитие внешней торговли в 1800—1870 гг. Переход к крупному производству и победа капитализма над феодализмом вызвали быстрый рост международного товарооборота. С начала XIX в. объем мировой торговли из года в год увеличивался, причем его рост особенно ускорился со второй половины XIX в.

Обороты мировой торговли в текущих ценах
(импорт плюс экспорт в млрд. зол. руб.)

Годы	Оборот	В % к 1800 г.	Годы	Оборот	В % к 1800 г.
1800	2,8	100	1850	7,9	275
1820	3,2	113	1860	14,0	493
1830	3,8	135	1870	20,7	725
1840	5,4	190	1880	28,7	1 004

За первые двадцать лет XIX в. обороты мировой торговли увеличились всего лишь на 13%. Это был период наполеоновских войн, которые подрывали экономику и внешнюю торговлю европейских стран. В следующем десятилетии, после наполеоновских войн, внешнеторговые обороты увеличились уже на 19%. В 1840 г. обороты мировой торговли по сравнению с 1830 г. выросли на 41%, за последующие десять лет — на 45%. Наибольший прирост оборотов мировой торговли приходится

[1] Н. Г. Чернышевский. Избранные экономические произведения, т. II, Госполитиздат, стр. 191.

на 50-е годы: в 1860 г. они увеличились по сравнению с 1850 г. на 79%. В следующем десятилетии произошло увеличение еще на 47%. Таким образом, за семьдесят лет XIX в. обороты мировой торговли увеличились более чем в шесть раз. Около 70% оборотов мировой торговли приходилось на десять стран.

Участие главнейших стран в оборотах мировой торговли[1]
(в млн. зол. руб.)

Страны	1800 г.	Уд. вес (в %)	1860 г.	Уд. вес (в %)	1880 г.	Уд. вес (в %)
Англия	635	22,3	1 600	20,3	5 969	20,8
Франция	223	7,8	696	8,9	3 187	11,1
США	160	5,6	592	7,5	2 886	10,0
Германия	340	11,9	663	8,4	2 646	9,2
Индия, Британская	95	3,3	284	3,6	1 306	4,6
Австро-Венгрия	75	2,6	275	3,5	1 161	4,1
Италия	95	3,3	360	4,6	860	3,0
Россия	108	3,7	284	3,6	1 084	3,3
Голландия	132	4,6	375	4,8	1 096	3,8
Бельгия			129	1,6	1 096	3,8
Итого	1 863	65,1	5 258	66,8	21 281	74,2
Прочие страны	997	34,9	2 617	33,2	7 426	25,8
Обороты мировой торговли	2 860	100	7 875	100	28 707	100

Как видно из таблицы, первые места занимали Англия, Франция, Германия и США, а среди них далеко впереди шла Англия. На протяжении XIX в. удельный вес Англии несколько понизился, но она все время сохраняла за собой ведущее место в мировой торговле. Еще в 1880 г. ее удельный вес вдвое превышал удельный вес США, Германии и Франции. С середины XIX в. монопольному положению Англии на мировом рынке стала угрожать конкуренция со стороны других стран. Хотя в мировом производстве хлопчатобумажных и железных товаров Англия и сохранила за собой первое место, но Германия и США уже начали успешно конкурировать с ней по этим товарам.

Развитие транспорта и средств связи. Промышленный переворот конца XVIII в. вызвал революцию в

[1] Для сопоставления с данными мировой торговли, которые даются в следующих главах в долларах, приводим цифры оборотов мировой торговли в млрд. долл.:

1800 г.	1,4	1850 г.	4,0
1820 г.	1,6	1860 г.	7,2
1830 г.	1,9	1870 г.	10,6
1840 г.	2,7	1880 г.	14,7

средствах транспорта и связи, которая явилась важным фактором ускорения роста внутренней и внешней торговли. С конца XVIII в. быстро улучшаются пути сообщения. Строительство каналов и шоссейных дорог в европейских странах, усилившееся уже во второй половине XVIII в., получило еще больший размах в XIX в. Произошли крупные перемены в состоянии торгового флота. Небольшие парусные суда уступали место более крупным и быстроходным парусным судам и пароходам.

Одновременно с усовершенствованием торгового флота быстро возрастал его тоннаж. Общий тоннаж парусного торгового флота увеличился с 4 млн. т в 1800 г. до 12,9 млн. т в 1870 г. В 1800 г. паровых судов совсем еще не было, а в 1870 г. тоннаж парового торгового флота составил 3 млн. т. Общий тоннаж торгового флота возрос к 1870 г. почти до 16 млн. т, т. е. увеличился по сравнению с 1800 г. в 4 раза. Приведенные цифры показывают вместе с тем, что парусный торговый флот и во второй половине XIX в. еще преобладал. Провозная способность в связи с увеличением размера судов и их грузоподъемности росла значительно быстрее, чем общий тоннаж торгового флота.

Усовершенствование торгового флота и рост его тоннажа сопровождались удешевлением фрахта. Перевозка, например, хлопка из Америки в Англию в 70-х годах XIX в. стоила в 16 раз дешевле, чем в начале века.

В 1869 г. был построен Суэцкий канал, соединивший Средиземное море с Красным. Прежде из Европы в страны Индийского и Тихого океанов можно было попасть только окружным путем, обогнув с юга всю Африку. Постройка Суэцкого канала сократила почти вдвое путь из Лондона и из Гавра в Бомбей.

В результате строительства железных дорог сильно изменился сухопутный транспорт.

Первые железные дороги были построены в 30-х годах XIX в.: в 1825 г. в Англии (линия Стоктон — Дарлингтон — 21 км), в 1830 г. в США, в 1832 г. во Франции, в 1835 г. в Бельгии и Германии, в 1837 г. в России (между Петербургом и Павловском) и в Австрии. Железнодорожное строительство, вызванное потребностями крупной промышленности и усиленно развивавшееся в европейских странах и в США, оказало, в свою очередь, большое влияние на рост капитализма.

Для развития внешней торговли большое значение имело и усовершенствование средств связи. Улучшение и удешевление средств сообщения вызвало и улучшение почтовой связи. Еще в начале XIX в. почтовая связь была очень дорогой и несовершенной. Размеры почтовых сборов зависели от расстояния. Единый почтовый сбор, независимый от расстояния, был введен в Англии в 1840 г. Вслед за почтовой реформой в Англии, снижение и унификация почтовых сборов были проведены и в других странах. В 1874 г. ряд стран заключил между-

народный почтовый союз, содействовавший улучшению международной почтовой связи.

Для развития деловых внешнеторговых отношений важное значение имел телеграф. Связь, осуществлявшаяся путем сигнализации специальными подвижными механизмами (оптический телеграф), существовала и раньше, но она была очень громоздкой и несовершенной. Например, от Парижа до Страсбурга телеграфные сигналы передавались через 45 станций и срок доставки всецело зависел от погоды и видимости.

Регулярная телеграфная связь получила широкое распространение лишь после изобретения электрического телеграфа, практическое применение которого началось в конце 30-х годов XIX в. Переворот в средствах связи и транспорта содействовал развитию торговых отношений Европы с Америкой и Индией, сокращению времени оборота капитала во внешней торговле.

Организационные формы внешней торговли в XIX в. По мере того как росло массовое производство товаров и расширялся их ассортимент, усиливалась специализация торговли, в частности внешней торговли, менялись и становились более разнообразными ее организационные формы.

До конца XVIII в. важнейшими предметами внешней торговли являлись колониальные товары. В XIX в. торговля этими товарами уже не играла былой роли. Пряности по своему удельному весу потеряли свое значение в международной торговле. Внешнеторговые обороты по чаю, кофе и сахару росли, однако роль этих товаров в международной торговле уменьшалась. Кроме того, сахар перестал быть колониальным товаром; в период наполеоновских войн континентальная Европа, отрезанная вследствие блокады от колониальных стран, являвшихся поставщиками тростникового сахара, стала производить свекловичный сахар. Культура сахарной свеклы получила с тех пор широкое развитие в европейских странах. В ряде стран (Германия, Франция) свекловичный сахар сделался важной статьей экспорта.

Сильно выросла торговля текстилем, изменились ее характер и направление. Еще в XVIII в. европейские страны ввозили ткани из Индии и других восточных стран. В XIX в. Англия и некоторые другие страны Европы стали крупными экспортерами тканей, особенно хлопчатобумажных, и импортерами хлопка и шерсти. Все большее значение во внешней торговле в XIX в. приобретали хлеб, уголь, металлы, а со второй половины века — также машины и разное оборудование. В XVIII в. международная торговля хлебом была мало развита. Это объяснялось тем, что при существовавших тогда транспортных условиях перевозка хлеба даже на сравнительно небольшие расстояния сильно удорожала его. Так, например, в 1817 г. перевозка хлеба из Лотарингии в Бретань увеличивала его

цену в четыре раза. Улучшение транспортных условий, удешевление сухопутного и морского транспорта содействовали росту внешней торговли хлебом. Оборот внешней торговли хлебом, составлявший в конце XVIII в. по некоторым подсчетам всего 30 млн. бушелей, в 1887 г. достиг 1 500 млн. бушелей. К этому времени хлеб занял важнейшее место среди товаров внешнеторгового оборота, на его долю приходилось около одной десятой всей международной торговли (в ценностном выражении).

В результате изменений в товарной структуре и размеров внешнеторгового оборота иными стали и организационные формы торговли.

На протяжении XIX в. создаются специализированные торговые предприятия по отдельным видам товаров или по группам товаров (по торговле хлебом, текстильными товарами, по металлам и т. д.). Масштабы перевозок настолько увеличились, что судоходство выделилось в самостоятельную отрасль предпринимательской деятельности. Возрастало количество судовладельческих фирм, приобретавших, особенно во второй половине XIX в., все большее значение в перевозке грузов. Наряду с ними создавались фирмы по фрахтованию судов — так называемые брокерские фирмы, являвшиеся посредниками между отправителем груза и судовладельцем. Развилось экспедиционное дело — выполнение функций, связанных с отправкой, погрузкой, разгрузкой и получением товаров и их хранением на складах. В XIX в. возникли в форме акционерных обществ крупные страховые предприятия, занимавшиеся, в частности, страхованием товаров и судов.

Привилегированные компании, монопольно хозяйничавшие в торговле с колониями в XVI и XVII вв., уже в XVIII в. начали все больше терять свое значение. Деятельность этих компаний противоречила интересам усиливавшейся промышленной буржуазии Англии. Монопольные права этих компаний являлись преградой для расширения свободной предпринимательской деятельности растущей буржуазии. В свое время привилегированные компании сыграли крупнейшую роль в захвате колоний и в организации управления ими в интересах европейского капитала. Эти компании объединяли наиболее авантюристические группы торговой буржуазии, на свой страх и риск и на собственные средства снаряжавшие колониальные экспедиции. С укреплением власти буржуазии и с усилением военной мощи европейских государств управление колониями все больше переходило к государственному аппарату, который обеспечивал сохранение колоний и их эксплуатацию в интересах господствующих классов.

Указанные обстоятельства привели к ликвидации привилегированных компаний. В 1794 г. прекратила свое существование французская компания обеих Индий, в 1798 г. после за-

нятия Голландии французскими войсками была ликвидирована голландская Ост-Индская компания, несколько позже — английская Ост-Индская компания. В 1813 г. была отменена монополия этой компании на торговлю с Индией, а в 1833 г. на торговлю с Китаем. Окончательная ликвидация английской Ост-Индской компании произошла в 1858 г.

Однако форма монопольных торговых компаний использовалась капиталистами и в дальнейшем для установления господства над рынками и экономикой колоний. Так, в 1889 г. в Англии была учреждена Британская Южно-Африканская компания, захватившая обширную территорию в Африке, получившую позже название Родезии. Этой компании на основе специальной правительственной хартии был предоставлен ряд привилегий, в том числе право на управление вновь приобретенной колонией. Британская Южно-Африканская компания, лишившаяся с течением времени особых прав, которые были откуплены у нее правительством, существует до сих пор, превратившись в одну из крупнейших финансово-капиталистических групп Англии.

На протяжении XIX в. в наиболее развитых капиталистических странах Европы получают распространение торговые и промышленные фирмы в форме единоличных предприятий, торговых домов [1], коммандитных товариществ [2], акционерных обществ. Первоначально для учреждения акционерных обществ требовалось специальное правительственное разрешение (концессионная система), затем они стали учреждаться и без разрешения (явочный порядок), лишь с соблюдением определенных правил регистрации.

На заре капиталистического развития важную роль во внешней торговле играли ярмарки, получившие распространение еще в эпоху феодализма. Ярмарки, устраивавшиеся ежегодно, были местом, куда купцами разных стран привозились для продажи крупные партии товаров. В XIX в. значение ярмарок как центров привоза больших масс товаров падает. Это связано, во-первых, с изменениями размеров и структуры внешнеторгового оборота и, во-вторых, с развитием новых форм торговли, более соответствующих условиям капиталистического производства, массового производства товаров на рынок. Международные ярмарки все больше превращались в выставки образцов, по которым заключались сделки на продажу товаров. Лишь немногие ярмарки сохранили на протяжении XIX в. важное международное значение. К ним относились, в первую очередь, ярмарки в Нижнем Новгороде и в Лейпциге.

---

[1] Торговый дом, или полное товарищество,— форма предприятия, при которой все участники отвечают по обязательствам предприятия всем своим имуществом.

[2] При этой форме предприятия один участник (или часть участников) отвечает только определенным взносом.

Международные ярмарки с развитием капиталистического способа производства все больше вытесняются биржами, которые во второй половине XIX в. достигают своего расцвета. Происходит специализация бирж, выделяются биржи товарные, фрахтовые, фондовые (торговля ценными бумагами). В середине XIX в. создаются специальные биржи по отдельным товарам. В 1848 г. в США (в Чикаго) возникла первая хлебная биржа, в 1862 г. — биржа цветных металлов в Лондоне. Во второй половине XIX в. создаются хлопковые биржи в США.

Биржевые сделки совершались либо с немедленной поставкой, либо на срок, т. е. с условием поставки товара через определенное время после заключения сделки. Срочные сделки заключались на пшеницу, хлопок и другие сельскохозяйственные товары часто еще не собранного урожая. Срочные (фьючурсные) сделки использовались для страхования на случай падения или роста цен. Это имело важное значение для торговцев, покупавших, например, хлопок в США для его продажи в Ливерпуле, и для промышленников, которые хотели застраховать себя от колебания цен на сырье.

На почве биржевой торговли развилась биржевая спекуляция, целью которой являлось не получение самого товара, а игра на разнице в биржевой цене того или иного товара в день заключения сделки и в день ее исполнения.

Биржевые операции принимали в XIX в. все более регулярный и массовый характер. Биржи, первоначально бывшие местом, где время от времени производились отдельные сделки, превратились в постоянно действующие институты, в крупнейшие центры торговли определенными товарами. На товарных биржах сосредоточивались спрос и предложение на товары, складывавшиеся на них цены стали определяющими для мирового рынка. Типовые правила и условия торговли, вырабатывавшиеся товарными биржами, распространялись и на сделки, заключавшиеся вне биржи, и, таким образом, содействовали унификации условий торговли биржевыми товарами. Вследствие этого биржи приобрели большое значение в международной торговле многими продовольственными и сырьевыми товарами.

Борьба за колонии. Развитие капитализма и расширение мирового рынка сопровождались кровопролитными войнами. Большинство этих войн было связано с борьбой за расширение рынков для развивавшейся фабрично-заводской промышленности западноевропейских стран. Важную роль в этих войнах играла борьба за колонии.

Самые крупные колониальные владения были захвачены европейскими странами в XVI—XVIII вв., однако колониальные захваты и борьба за перераспределение колоний продолжались и на протяжении всего XIX в. Колонии приобре-

тали все большее значение для европейской фабрично-заводской промышленности в качестве рынков сбыта готовых изделий и источников дешевого сырья. Наибольшую колониальную экспансию осуществляла Англия. Потеряв в конце XVIII в. большинство колоний в Северной Америке, завоевавших свою независимость, Англия усилила экспансию в других местах. В конце XVIII в. и в первой половине XIX в. Англия подчинила своему господству остров Цейлон (отнят у Голландии в 1796 г.), Малаккский полуостров (отнят у Голландии в 1796 г.), Тринидад (отнят у Испании в 1797 г.), Мальту (завоевана в 1800 г.), Гвиану (отнята у Голландии в 1803 г.), Капскую землю (отнята у Голландии в 1806 г.), Гонконг (отнят у Китая в 1843 г. по Нанкинскому договору, навязанному Китаю в результате первой опиумной войны 1840—1842 гг.). В первой половине XIX в. происходит колонизация Англией Австралии и Новой Зеландии. В этот же период к английским владениям в Индии присоединяются новые территории и завершается превращение всей Индии в английскую колонию. В конце 60-х годов Англия с Ирландией насчитывали около 31 млн. человек, а английские колонии, расположенные во всех частях света, имели население, исчислявшееся в 213 млн. человек.

Превратившись в самостоятельное капиталистическое государство, США начали также осуществлять политику захвата чужих территорий. В 1819 г. они захватили у Испании Флориду, в 1831 г. — у Аргентины Фальклендские острова, в 1845 г.— у Мексики Техас. Затем в результате длившейся два года захватнической войны (1846—1848 гг.) США аннексировали большую часть территории Мексики и Калифорнию.

В первой четверти XIX в. страны Центральной и Южной Америки (за исключением о-ва Куба) в результате национально-освободительной борьбы свергли колониальный гнет Испании и Португалии. Однако образовавшиеся из испанских и португальских колоний государства попали вскоре в сильную экономическую зависимость от европейских стран и прежде всего от Англии.

С развитием капитализма колонии приобретали все большее значение для буржуазии европейских стран. Грабеж колоний, которым ознаменовалось появление европейцев в Америке и Индии, характерен не только для периода первоначального накопления капитала, но и для периода капитализма свободной конкуренции, когда в странах Европы и в США утвердился капиталистический способ производства. Колониальный грабеж принял лишь другие формы, соответствовавшие новым условиям. Колониальная политика европейских стран после великих географических открытий характеризовалась грабежом накопленных колониальными народами ценностей (золота и серебра и т. д.), расхищением наиболее доступных естественных богатств (серебряные рудники в Южной Амери-

ке, пушнина в Северной Америке, пряности в Индонезии), экспортом из колоний ремесленных изделий, высоко ценившихся в Европе (шелковые и хлопчатобумажные ткани, оружие и т. д.). В дальнейшем уже в мануфактурный период колонии становятся поставщиками отдельных видов сырья для европейской промышленности и рынками сбыта ее изделий. В XIX в. с развитием крупной машинной промышленности процесс превращения колоний в источники сырья и рынки сбыта для европейской промышленности чрезвычайно ускоряется. Колонии все больше становятся аграрно-сырьевым придатком промышленных европейских стран. Такую же роль начинают играть и формально самостоятельные государства, особенно в Латинской Америке и Азии, которые вследствие своей экономической отсталости попадают в зависимость от промышленно развитых стран. Во всех этих странах происходило насаждение плантационного хозяйства и развитие сырьевых и продовольственных культур, в которых нуждались европейские страны. В Индонезии сокращались посевы риса и расширялись площади под индиго, кофе, сахарным тростником и другими культурами. В Австралии и Южной Америке усиленно развивалось овцеводство, поставлявшее все большее количество шерсти для английской текстильной промышленности; в Индии насаждались плантации хлопка и джута.

Быстрое возрастание в XIX в. роли колоний как поставщиков сырья для европейской промышленности видно из данных о внешней торговле хлопком и шерстью. Импорт хлопка в Европу увеличился с 403 т в 1821—1825 гг. до 1 304 т в 1861—1865 гг., в том числе импорт из Америки вырос с 225 до 365 т, из Ост-Индии — с 33 т до 627 т, из Египта и некоторых других стран — с 40 т до 190 т. Экспорт шерсти из Австралии, совсем незначительный в начале XIX в. (в 1807 г. — 0,1 т[1]), в 1820 г. составил 45 т, а в 1868 г. — 86,4 тыс. т. Экспорт шерсти из Капской земли в 1835 г. составлял 11 т, а в 1868 г. — 16,6 тыс. т.

Торговые договоры и таможенные тарифы. С развитием международной торговли возникла необходимость регулировать торговые и другие хозяйственные взаимоотношения между государствами путем особых договоров. Торговые договоры между отдельными странами в XVII и XVIII вв. были связаны преимущественно с заключением мирных договоров после окончания войны. В торговых договорах победившая страна навязывала выгодные для нее условия торговли побежденной стране. Торговые договоры, имеющие самостоятельное значение, получили широкое распространение лишь во второй половине XIX в.

---

[1] Разведение овец в Австралии началось только в XVIII в.

Основным содержанием торговых договоров являлось регулирование прав граждан договаривающихся государств в отношении поселения, торговой и промышленной деятельности, вопросов мореплавания, ввоза и вывоза товаров, транзита и таможенных пошлин.

В договорах обычно устанавливалось, что граждане одной договаривающейся стороны, проживающие на территории другой стороны, в отношении торговой и промышленной деятельности, налогов и сборов приравниваются к гражданам данной страны.

Приравнивание граждан договаривающихся государств к собственным гражданам предусматривалось также при пользовании транспортными средствами (железными дорогами, водными путями, каналами, внутренними морями). В большинстве случаев принцип равноправия иностранных судов с отечественными не распространялся на каботажное плавание.

В первой половине XIX в. торговые договоры мало касались таможенных пошлин, каждое государство стремилось сохранить независимость своего таможенного тарифа.

В 60-х годах европейские государства стали предусматривать в торговых договорах понижение пошлин на товары другой договаривающейся страны. Начало этому было положено торговым договором, заключенным в 1860 г. между Англией и Францией. Льготы, которые Франция предоставила по договору Англии в порядке взаимных уступок, затем были распространены и на другие страны. В 1861—1867 гг. Франция заключила десять торговых договоров (с Германским таможенным союзом, Бельгией и др.). В результате этого были уничтожены различия между этими государствами в отношении обложения товаров этих государств при ввозе во Францию.

Страны, состоящие в договорных отношениях с Францией, при заключении договоров с третьими странами распространяли на них льготы, предоставленные Франции, получая в свою очередь снижение ставок таможенных тарифов. Таким образом, возник целый ряд торговых договоров, в которых были закреплены договорные ставки таможенного тарифа.

Принцип наибольшего благоприятствования прежде всего использовался сильнейшими странами для укрепления своего господства на мировом рынке. Англия, как наиболее передовая промышленная страна, не боялась конкуренции других стран. С помощью принципа наибольшего благоприятствования она добивалась в торговых договорах предоставления ей тех же льгот и привилегий, которыми пользовалась или будет пользоваться любая третья страна. Таким образом, равенство с третьими странами, которое получала Англия, фактически означало ее господство. Принцип наибольшего благоприятствования служил Англии средством вытеснения с мирового рынка менее сильных конкурентов.

Во второй половине XIX в. торговые договоры, основанные на принципе наибольшего благоприятствования, получали все большее распространение. Этот принцип стал преобладать в торгово-договорной практике капиталистических государств с момента заключения договора между Англией и Францией в 1860 г. В этом договоре принцип наибольшего благоприятствования был сформулирован в следующем виде: «Каждая из высоких договаривающихся Сторон обязуется предоставить другой Стороне при ввозе упомянутых в настоящем договоре предметов все льготы, преимущества, или понижение тарифа, которые будут ею предоставлены любой третьей державе».

Если какие-либо льготы и преимущества были предоставлены третьим странам безусловно, то они автоматически распространялись на страны, имеющие с данной страной договоры; принцип наибольшего благоприятствования, примененный в этом случае, назывался абсолютным, безусловным, в противоположность условному, или возмездному.

В торгово-договорной практике США применялся обычно принцип условного наибольшего благоприятствования. В соответствии с этим принципом преимущества и льготы, которые США предоставляли по договорам другим странам, не распространялись автоматически на третьи страны. Они могли быть распространены на них лишь при предоставлении соответствующих уступок или компенсаций.

Навязывая более слабым странам неравноправные договоры, сильные капиталистические страны добивались одностороннего применения принципа наибольшего благоприятствования. Так, например, европейские страны и США в 60-х годах заключили договоры с Турцией, которые предусматривали одностороннее предоставление им наибольшего благоприятствования. Кабальные торговые договоры, навязанные европейскими государствами Китаю, не содержали и намека на равные права обеих стран. Таким образом, уже в период свободной конкуренции «равенство» сторон на мировом рынке по существу сводилось к господству сильных и угнетению и порабощению слабых стран.

ГЛАВА III

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В ЭПОХУ ИМПЕРИАЛИЗМА И ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Сложившийся к началу XX в. монополистический капитализм (империализм) явился прямым продолжением домонополистического капитализма (капитализма свободной конкуренции). Он возник в результате действия экономических законов, присущих капиталистическому способу производства, и развивается на основе этих законов. В то же время империализм представляет собой особую стадию капитализма, его высшую и последнюю стадию. Основные признаки империализма, как показал В. И. Ленин, состоят в следующем: «1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банкового капитала с промышленным и создание, на базе этого, «финансового капитала», финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами»[1]. На этой стадии все противоречия капитализма достигают особой остроты и появляются новые черты и закономерности развития, отличающие империализм от капитализма свободной конкуренции.

Свободная конкуренция сменилась господством капиталистических монополий; на основе их всемирного господства окончательно сложилось капиталистическое мировое хозяйство. Наступила эпоха загнивающего и умирающего капитализма, эпоха войн и пролетарских революций.

Этим новым условиям, характерным для капитализма эпохи империализма, соответствует основной экономический закон современного капитализма, определяющий все главные стороны капиталистического производства. Его главные черты и требования состоят в обеспечении максимальной капиталисти-

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 253.

ческой прибыли путем эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения данной страны, путем закабаления и систематического ограбления народов других стран, особенно отсталых стран, наконец, путем войн и милитаризации народного хозяйства, используемых для обеспечения наивысших прибылей.

В соответствии с новыми условиями, возникшими на почве господства монополий, мировой капиталистический рынок и капиталистическая внешняя торговля также приобретают новые черты, определяемые действием основного экономического закона современного капитализма.

Влияние господства капиталистических монополий и финансового капитала на обострение противоречий международной торговли

Капиталистические монополии, возникшие на почве чрезвычайно высокой степени концентрации производства и капитала, приобретают в эпоху империализма господствующее положение как в промышленности, так и во внутренней и внешней торговле капиталистических стран. Финансовый капитал, образовавшийся в результате сращивания монополистического промышленного капитала с капиталом банковских монополий, доводит до высшего предела господство монополий над всеми сферами хозяйства. Мощным группам финансового капитала принадлежит контроль как над производством важнейших товаров, так и над внутренней и внешней торговлей большинством товаров. Крупные промышленные предприятия, торговые фирмы, занимающиеся сбытом их продукции внутри страны и за границей, банки, финансирующие эти промышленные и торговые предприятия, в большинстве случаев являются отдельными звеньями, дочерними обществами или филиалами гигантских концернов, контролируемых мощными финансовыми группами. Часто крупнейшие промышленные тресты ведут экспортную торговлю непосредственно через свой торговый аппарат, имеющий разветвленную сеть в разных странах. Так, например, организован сбыт нефти и нефтепродуктов крупнейшими мировыми нефтяными трестами — «Стандарт ойл компани оф Нью-Джерси» (США), «Ройял датч-Шелл» и др. Эти тресты не только осуществляют сами оптовый сбыт продукции, но имеют обширную розничную сеть по сбыту бензина и других нефтепродуктов во всех странах капиталистического мира.

В ряде случаев экспорт осуществляется специализированными экспортными фирмами, являющимися дочерними предприятиями соответствующих промышленных монополий. Так, например, крупнейший электротехнический трест США — «Дженерал электрик компани» имеет специальное дочернее общество для реализации своей продукции за границей. Аме-

риканский трест сельскохозяйственного машиностроения «Интернейшнл харвестер компани» ведет свою экспортную торговлю через дочернее предприятие «Интернейшнл харвестер экспорт компани». Иногда экспортные фирмы представляют собой монополистическое объединение ряда трестов и крупных торговых монополий, создаваемое для совместных выступлений на внешних рынках; такой организацией является, например, «Норс-американ грейн экспорт ассошиейшн», через которую зерноторговые и элеваторные монополии США осуществляют свой контроль над всем экспортом зерна из США. Четыре крупнейших мукомольных треста США контролируют через специальную экспортную корпорацию «Флаур миллерз экспорт корпорейшн» 95% всего экспорта муки из США. Товарная продукция мелких товаропроизводителей в капиталистических странах (особенно продукция крестьянских хозяйств) через закупочные и сбытовые монополистические объединения также в основной массе попадает в распоряжение крупных концернов, контролирующих ее переработку и сбыт на внутреннем и внешних рынках. Так, например, в Австралии и Канаде сбыт зерна находится под контролем так называемых зерновых пулов, которые организованы, как кооперативные объединения многочисленных производителей зерна, а на деле представляют собой монополистические союзы горстки крупных элеваторных, зерноторговых и мукомольных компаний, земельных спекулянтов и банков, финансирующих хлеботорговлю и держащих в полной зависимости массу мелких и средних производителей зерна.

Экспорт риса из Бирмы, несмотря на то, что там торговля рисом национализирована, фактически в значительной мере монополизирован английской фирмой «Стил бразерс энд компани». Экспорт шерсти из Австралии почти полностью монополизирован объединением «Нейшнл каунсил оф вул селинг брокерз» через систему так называемых брокерских домов, скупающих шерсть у овцеводов. Это объединение представляет собой организацию англо-австралийского финансового капитала, через посредство которой он господствует над мелкими и средними овцеводческими хозяйствами Австралии.

Во внешней торговле колониальных и зависимых стран значительную роль играет финансовый капитал империалистических держав. Во многих из этих стран производство либо закупка и сбыт основных экспортных товаров (главным образом сырьевых и продовольственных) сосредоточены в руках иностранных монополий. Финансовый капитал в широких масштабах проникает во внешнюю торговлю через свои банки, осуществляющие кредитование экспорта и импорта этих стран. В большинстве случаев иностранные банки в колониальных и зависимых странах являются филиалами или агентствами круп-

нейших финансовых монополий США, Англии и других империалистических государств.

Для того чтобы усилить свои позиции во внешней торговле колониальных и зависимых стран, иностранные монополии стремятся поставить под свой контроль железные дороги, портовое и складское хозяйство, сеть транспортных и посреднических контор в этих странах. Характерно, что весьма значительная часть иностранных капиталовложений империалистических государств направляется в транспортные, торговые и банковские предприятия, обеспечивающие монополиям важные позиции во внутренней и внешней торговле экономически слаборазвитых стран.

На Кубе около 30% вложений американского капитала сконцентрировано в торговле, банках, транспортных и коммунальных предприятиях. 84% всех банковских операций на Кубе проходит через иностранные банки.

Свыше 1,2 млрд. долл. (около 10%) прямых капиталовложений США за границей сосредоточено в торговых, банковских и транспортных предприятиях.

Господство монополий на внутреннем рынке отдельных стран и на мировом капиталистическом рынке оказывает сильное воздействие на развитие всей международной торговли. Борьба капиталистических монополий за максимальные прибыли, за установление своего господства внутри страны и за ее пределами усиливает свойственную капитализму относительную узость рынков и ведет к обострению проблемы рынка вообще и проблемы внешних рынков в особенности.

«Монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты, делят между собою прежде всего внутренний рынок...»[1].

Монополии используют свое господство на внутреннем рынке для установления и поддержания монопольно высоких цен. Высокий уровень цен на монополизированные товары и вызываемый им общий рост дороговизны является характерным для монополий методом ограбления трудящихся масс. Монопольно высокие цены обогащают монополии, но они в то же время ограничивают покупательную способность населения, сокращают спрос на товары как внутреннего, так и иностранного происхождения. В результате хозяйничания монополий возможности роста производства товаров для внутреннего рынка ограничиваются, растут препятствия для использования даже существующего производственного аппарата промышленности. Именно в силу этого монополизация внутреннего рынка увеличивает зависимость капиталистических стран от внешних рынков. Монополии, вла-

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 233.

деющие гигантскими предприятиями современной капиталистической промышленности, рассчитанными на массовое производство товаров, не могут мириться с ограничением размеров сбыта, с сокращением производства, которое ведет к неполному использованию промышленного оборудования и к росту издержек производства. Напротив, в силу законов накопления капитала действует тенденция к постоянному расширению производственного аппарата и размеров промышленной продукции. Поэтому, чем больше в своей борьбе за максимальную прибыль монополии ограничивают емкость внутреннего рынка, тем неудержимее становится их экспансия на внешних рынках, тем большую часть своей продукции они стремятся реализовать за пределами своего государства.

Но то, что является внешним рынком для одного капиталистического государства, является внутренним рынком для других капиталистических государств или зависимых от них стран и их колоний, где также хозяйничает финансовый капитал этих государств, монополизирующий их рынок. Поэтому при возрастающем значении внешнего рынка для капиталистических стран в то же время необычайно усиливаются препятствия для развития международной торговли. Результатом является постоянное обострение проблемы рынка и борьбы между капиталистическими монополиями разных стран за рынки сбыта.

Влияние вывоза капитала на внешнюю торговлю

Вывоз капитала является сильнейшим орудием финансового капитала империалистических государств в борьбе за захват внешних рынков и их монополизацию. Вывоз капитала является экономической основой всемирного господства финансового капитала. Он оказывает огромное влияние на характер развития внешней торговли в эпоху империализма, на объем, структуру и направление экспорта и импорта товаров.

Действие вывоза капитала на внешнюю торговлю разностороннее. Как указывает В. И. Ленин, «Вывоз капитала за границу становится средством поощрять вывоз товаров за границу»[1].

Вывоз капитала непосредственно содействует росту импорта товаров в те страны, куда экспортируется капитал. Если капитал вывозится в форме займов, то, как правило, значительная часть займа расходуется за границей на покупку товаров — вооружения, стратегического сырья, железнодорожного или промышленного оборудования, продовольствия и т. д. В таком же направлении действуют и прямые капиталовложения. Капиталы, вывезенные для организации предприятий горнодобывающей промышленности или сельскохозяйственных плантаций, для строительства морских портов, товарных скла-

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 232.

дов и т. д., в значительной степени также расходуются на ввоз товаров, необходимых для оборудования этих предприятий. Таким образом, в какой бы форме ни происходил экспорт капитала, фактически весьма значительная часть экспортируемого капитала вывозится прямо или косвенно в форме товаров.

Помимо этого, вывоз капитала в слаборазвитые страны вызывает рост их внешней торговли, содействуя развитию капитализма в этих странах, а следовательно, и их внутреннего рынка. В. И. Ленин пишет: «Вывоз капитала в тех странах, куда он направляется, оказывает влияние на развитие капитализма, чрезвычайно ускоряя его» [1]. Прогрессирующая пролетаризация крестьянства, разложение натурального хозяйства, рост городского населения, некоторое развитие местной промышленности — все эти проявления развивающегося капитализма при слабости собственной индустриальной базы стран, ввозящих капитал, связаны с ростом рынка для импортных товаров — готовых изделий для личного потребления и орудий производства для новых предприятий.

При этом, экспорт капитала не только расширяет импортные возможности стран, ввозящих капитал. Он является орудием завоевания господства на рынках сбыта монополиями тех государств, откуда экспортируется капитал. Предоставление займов сопровождается заключением договоров, налагающих на страну-должника обязательство расходовать полученные средства на покупку товаров в стране, предоставившей заем. Экспорт капитала в форме прямых капиталовложений (организация концессий, дочерних предприятий, скупка контрольных пакетов акций иностранных фирм) в особенности способствует установлению господства монополий на внутреннем рынке тех стран, куда проникает их капитал. Овладевая при помощи своих капиталовложений ведущими позициями в экономике этих стран и политическим влиянием, монополии добиваются особо льготных условий и преимуществ для сбыта своих товаров.

Кредитная политика Экспортно-Импортного банка США, а также Международного банка для реконструкции и развития, находящегося под прямым контролем финансового капитала США, наглядно иллюстрирует роль экспорта капитала как орудия захвата монополиями рынков сбыта. Предоставление займов этими банками обусловливается обязательством стран, получающих займы, расходовать эти средства лишь под контролем банка и только на приобретение оборудования в США. Займы подобного типа предоставлены в послевоенный период Экспортно-Импортным банком США различным странам Западной Европы и Латинской Америки. Практикуются и специальные займы, обеспечивающие рынки сбыта для

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 231.

отдельных монополизированных отраслей промышленности. Так, в интересах электротехнических монополий США в 1950—1951 гг. названные выше банки предоставили ряду стран (Мексике, Бразилии, Колумбии, Индии, Южно-Африканскому Союзу, Ирану) специальные кредиты для закупки в США электрооборудования для строящихся в этих странах электростанций.

Экспорт капитала является орудием борьбы за рынки между отдельными империалистическими государствами, средством вытеснения соперников даже с рынков их собственной страны и их колоний.

Так, монополистический капитал США стремится обходить таможенные барьеры, затрудняющие вывоз промышленных товаров из США в другие страны, путем вложения капитала в обрабатывающую промышленность этих стран. За 10 лет — с 1943 по 1952 г.— размеры прямых капиталовложений монополий США в обрабатывающую промышленность других стран возросли на 3 млрд. долл.— с 1,9 млрд. долл. до 4,9 млрд. долл., т. е. в 2,5 раза, причем преобладающая часть этих вложений была направлена в страны Британской империи, в том числе и в Англию. В одном из обзоров официального органа министерства торговли США «Сервэй оф каррент бизнес» (декабрь 1952 г.) содержится открытое признание того факта, что указанное расширение инвестиций США в обрабатывающей промышленности других стран и особенно в Британской империи связано с желанием «сохранить или расширить рынки, что не могло бы быть осуществлено при помощи экспорта товара из США вследствие тарифных барьеров и валютных ограничений».

Наглядным примером в этом отношении является борьба за рынки сбыта автомобилей между Англией и США после второй мировой войны. Англия форсирует вывоз автомобилей, значительно выросший за счет снижения внутреннего потребления, и кое-где потеснила США в области экспорта автомобилей и даже развивает их экспорт в США. Однако в то же время автомобильные тресты США путем экспорта капитала овладевают производством автомобилей внутри тех стран, которые являются рынком сбыта автомобильной промышленности Англии, подрывая тем самым позиции английских автомобильных фирм. В самой Англии американские тресты («Форд» и «Дженерал моторс») создают свои дочерние предприятия, которые уже в 1948 г. дали около $^1/_3$ всей продукции автомобилей в Англии. Следовательно, экспорт автомобилей из Англии является в некоторой части экспортом автомобилей, произведенных американскими трестами в Англии.

В доминионах Британской империи монополии США также строят свои автомобильные и сборочные заводы. В Австралии «Форд» и «Дженерал моторс» построили автомобильные заво-

ды, мощность которых во много раз превышает американский экспорт автомобилей в Австралию. В Южно-Африканском Союзе американские монополии используют изданный в их интересах закон 1949 г., запрещающий ввоз в Южно-Африканский Союз автомобилей в собранном виде. Они построили там целую сеть заводов по сборке автомобилей, поступающих из США в разобранном виде. Это создает угрозу вытеснения английских автомобилей американскими монополиями, действующими на территории Австралии и Южно-Африканского Союза.

Наряду со стимулированием экспорта товаров в страны, ввозящие капитал, вывоз капитала ведет к развитию экспорта сырья и продовольственных товаров из этих стран. Капиталовложения империалистических государств в экономически отсталые страны направляются в преобладающей массе в отрасли добывающей промышленности и в плантационное хозяйство, причем этим отраслям придается чисто экспортное направление.

Перед второй мировой войной прямые иностранные капиталовложения Англии в горнодобывающей, нефтяной промышленности и плантационном хозяйстве составляли 850 млн. ф. ст. (из общей суммы вложений в 2 млрд. ф. ст.). Эти вложения обеспечивали английскому монополистическому капиталу сильнейшие позиции в области контроля над производством и экспортом ряда важнейших сырьевых товаров в капиталистических странах: олова, хромовой руды, нефти, алмазов, каучука, чая, джута, а также над добычей золота. Кроме того, Англия имела огромные капиталовложения (860 млн. ф. ст.) в железнодорожных компаниях ряда колониальных и зависимых стран, что также усиливало ее контроль над внешней торговлей, в частности над сырьевым экспортом этих стран.

За время второй мировой войны общая сумма английских иностранных капиталовложений значительно сократилась, но Англия сохранила за собой контроль над важнейшими источниками сырья. В послевоенный период вывоз капитала из Англии, направленный на расширение сферы английского контроля, возобновился. Новые капиталовложения Англии за границей (преимущественно в странах Британской империи) в последние годы в среднем превышают 200 млн. ф. ст. в год (не считая инвестиций за счет капитализации прибылей заграничных предприятий). К 1954 г. иностранные капиталовложения Англии по номинальной стоимости достигли довоенного уровня.

Прямые иностранные капиталовложения США, особенно сильно выросшие после второй мировой войны, также в значительной степени направлены на захват сырьевых ресурсов чужих стран. Из 14,8 млрд. долл. прямых частных капиталовложений США за границей на конец 1952 г. 4,3 млрд. долл. было вложено в нефтяную промышленность, 1,6 млрд. долл.—

в другие отрасли горнодобывающей промышленности (добыча железной руды, цветных металлов и т. д.), 700 млн. долл. — в сельскохозяйственные предприятия, 1,0 млрд. долл. — в торговые предприятия. Капиталовложения США в странах Латинской Америки обеспечивают монополистическому капиталу США контроль над добычей нефти в Венесуэле, меди и селитры в Чили, над производством хлопка и кофе в Бразилии, сахара на Кубе, над горнодобывающей и металлургической промышленностью Мексики. Крупные иностранные капиталовложения США после второй мировой войны направлены на расширение контроля над ресурсами Латинской Америки и особенно на захват нефтяных ресурсов стран Ближнего и Среднего Востока, сырьевых ресурсов Африки, Южной и Юго-Восточной Азии и Австралии.

Благодаря вывозу капитала США и Англия покрывают значительную часть своих импортных потребностей в сырье за счет поставок дешевого сырья их заграничными предприятиями. Так, например, в 1952 г. доля заграничных американских предприятий в импорте 19 важнейших сырьевых товаров в США составила 51%, а по отдельным товарам была гораздо выше: по импорту сырой нефти — 95%, по импорту никеля, алюминия и меди — 90%, по импорту нефтепродуктов — 70%.

Помимо частных капиталовложений, монополии США широко используют для захвата сырьевых ресурсов чужих стран средства государственного бюджета США, направляемые в форме займов и «даров» иностранным государствам в целях их закабаления. Предоставляя эти средства, США навязывают соответствующим странам обязательства поставлять Соединенным Штатам сырье, сдавать им в концессию участки земли для разработки природных ресурсов, постройки шоссейных и железных дорог, аэродромов.

Использование вывоза капитала как средства выкачивания сырья из слаборазвитых стран углубляет эксплуататорские черты капиталистической внешней торговли.

Жестокая эксплуатация почти дарового труда рабочих на плантациях, рудниках и других предприятиях в колониях и зависимых странах обеспечивает капиталистическим монополиям, вложившим свои капиталы в эти предприятия, дешевые продукты и огромные прибыли, получаемые при реализации этих продуктов по высоким ценам на мировых рынках.

В связи с этим, благодаря вывозу капитала, часть импорта товаров империалистических государств становится по существу даровым импортом, а именно та часть, которая по своей стоимости соответствует величине прибылей от иностранных капиталовложений. Стоимость этой части импорта по сути дела оплачивается в конечном счете прибавочной стоимостью, присвоенной монополиями в результате эксплуатации рабочих и крестьян в колониях и зависимых странах, а не товарами,

произведенными в империалистических странах. Другими словами, эта часть стоимости импорта присваивается безвозмездно. К. Маркс в «Капитале» при анализе внешней торговли и платежного баланса Англии показал, что та часть импорта товаров Англии, которая соответствует величине ее доходов от иностранных вложений, представляет собой «дань, за которую ей не приходится уплачивать никакого эквивалента» [1].

Огромных размеров достигает эта дань в условиях империализма. Так, например, в 1951 г. прибыли американских монополий от капиталовложений за границей составили около 25% стоимости всего импорта товаров в США. Если же учесть и другие источники прибылей, выкачиваемых монополиями США из других, особенно отсталых стран (нажива на неэквивалентном обмене, прибыли страховых, пароходных компаний и т. д.), то окажется, что импорт в США в 1951 г. на 80% был оплачен за счет прибавочной стоимости, присвоенной американскими монополиями путем эксплуатации и ограбления народов других стран.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами вывоз капитала оказывает существенное влияние на торговые и платежные балансы империалистических и колониальных стран и тем самым на всю систему международных платежных отношений.

Эта роль экспорта капитала состоит в следующем.

Торговый баланс, или баланс внешней торговли, представляет собой соотношение между стоимостью товарного экспорта какой-либо страны и стоимостью ее товарного импорта за определенный период времени (обычно за один год).

Если стоимость импорта превышает стоимость экспорта, торговый баланс является пассивным; разница между стоимостью импорта и стоимостью экспорта образует отрицательное (пассивное) сальдо торгового баланса. Если стоимость экспорта превышает стоимость импорта, торговый баланс является активным; разница между стоимостью экспорта и стоимостью импорта образует положительное (активное) сальдо торгового баланса.

Если отвлечься от прочих платежных отношений между различными странами, вытекающих из других операций помимо текущих платежей по импорту и текущей выручки от экспорта товаров, то внешняя торговля в общем может более или менее нормально развиваться лишь при относительном равновесии между стоимостью импорта и стоимостью экспорта данной страны; при отсутствии этого равновесия неизбежно должны возникнуть препятствия для внешнеторгового оборота ввиду невозможности оплачивать импорт, превышающий стоимость экспорта.

---

[1] К Маркс. Капитал, 1949 г., т. III, стр. 596.

Внешняя торговля той или иной страны может нормально развиваться с пассивным торговым балансом в течение более или менее продолжительного времени при условии, если эта страна располагает регулярными источниками средств, помимо выручки от экспорта товаров, для оплаты той части импорта, которая превышает стоимость экспорта. К числу таких источников относятся прежде всего доходы, получаемые от капиталовложений за границей (проценты по займам, дивиденды и т. д.). Естественно поэтому, что страны, вывозящие капитал, должны иметь пассивный торговый баланс для того, чтобы международные расчеты могли быть уравновешены. Кроме того, источником средств оплаты отрицательного сальдо торгового баланса могут быть: добыча золота или серебра в данной стране, доходы от судоходства по перевозке грузов и пассажиров других стран, средства, расходуемые иностранцами или иностранными правительствами в данной стране (расходы туристов, посольств, миссий и т. п.), денежные переводы из-за границы жителями данной страны и другие текущие платежи, получаемые из-за границы [1]. Такого рода операции часто фигурируют под наименованием «невидимого экспорта» или «экспорта услуг». Возможностями для ведения внешней торговли с пассивным торговым балансом располагают страны, богатые финансовыми ресурсами, вывозящие капитал.

Международная торговля при активности торгового баланса отдельных стран может развиваться нормально в течение более или менее продолжительного времени лишь в том случае, если, как правило, крупные страны, имеющие активный торговый баланс, регулярно расходуют излишки выручки от экспорта товаров в других странах в качестве текущих платежей на иные цели, помимо оплаты импорта товаров: на оплату процентов и дивидендов по вложениям иностранных капиталов, на оплату перевозок иностранными судами, на расходы граждан и правительственных учреждений данной страны за границей, на денежные переводы за границу родственникам и на иные текущие платежи за границу. В противном случае страны, имеющие активный торговый баланс, накопляя у себя золото и иностранную валюту, лишали бы другие страны средств для оплаты их импорта и тем подрывали бы развитие международной торговли. Все перечисленные выше текущие платежи за границу, не связанные непосредственно с оплатой импорта товаров, часто фигурируют под наименованием «невидимого импорта» или «импорта услуг».

---

[1] В течение коротких периодов пассивное сальдо торгового баланса может покрываться движением капиталов, т. е. полученными займами, ввозом иностранного капитала. Но эти источники не имеют регулярного характера, напротив, их использование влечет за собой возникновение новых платежей за границу. Поэтому они не могут являться прочным источником покрытия пассивного сальдо торгового баланса.

Активность торгового баланса является необходимым условием для развития внешней торговли в странах, имеющих иностранную задолженность, главным образом в колониальных и зависимых странах, ибо для этих стран лишь наличие положительного сальдо торгового баланса дает возможность производить без нарушения финансового равновесия перевод за границу процентов и дивидендов, выплачиваемых иностранным монополиям.

Влияние вывоза капитала на внешнюю торговлю состоит в том, что он ведет к обострению конкурентной борьбы на мировом капиталистическом рынке. Иностранные капиталовложения, содействуя развитию капитализма в стране, вызывают некоторый рост местной промышленности, не только добывающей, но также легкой и пищевой. В результате развивается конкуренция со стороны этих отраслей промышленности как на внутренних рынках этих стран, так и на внешних.

В отдельных случаях местная обрабатывающая промышленность финансируется иностранными монополиями в целях использования дешевой рабочей силы для конкуренции на мировых рынках со своими соперниками. Так, например, в настоящее время японская текстильная промышленность, контролируемая финансовым капиталом США, форсирует свой экспорт и теснит на мировом капиталистическом рынке в первую очередь английский, а также и американский экспорт хлопчатобумажных тканей.

Влияние экономического раздела мира международными монополиями на внешнюю торговлю

Господство монополий распространяется не только на внутренний рынок отдельных стран. По мере концентрации производства, роста вывоза капитала и расширения сфер влияния крупнейшие тресты и картели монополизируют мировые товарные рынки и источники сырья и таким образом превращаются в международные монополии. В ходе ожесточенной борьбы между монополиями за полное господство над мировыми рынками сбыта и, что особенно существенно, за монопольное обладание важнейшими источниками сырья во всем мире образуются международные союзы крупнейших монополий отдельных стран, которые делят между своими участниками, сообразно силе каждого из них, мировые рынки сбыта товаров и мировые источники сырья. В этом отражается «новая ступень всемирной концентрации капитала и производства, несравненно более высокая, чем предыдущие» [1].

В результате происходящего экономического раздела мира международными монополиями условия внешней торговли

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 233.

важнейшими видами промышленных изделий, сырья и продовольственных товаров в значительной степени определяются в эпоху империализма явными или тайными международными соглашениями между немногочисленными международными трестами и непрерывной ожесточенной борьбой между ними за передел рынков сбыта и источников сырья.

Формы международных союзов монополистов, методы борьбы монополистических объединений отдельных стран за дележ рынков и источников сырья, число, состав и удельный вес участников этих союзов непрерывно меняются. Сговор монополий отдельных стран, раньше осуществлявшийся преимущественно путем непосредственных соглашений между ними, в период общего кризиса капитализма все чаще производится в форме соглашений между правительствами, выступающими в качестве уполномоченных монополистического капитала своей страны. Ведущая роль в международных монополистических союзах переходит от одних империалистических стран к другим. В настоящее время она в большинстве случаев принадлежит монополистическому капиталу США. Основными соперниками в борьбе за рынки и источники сырья являются монополии США и Англии. Но каковы бы ни были формы международных монополий и состав их участников, их деятельность всегда направлена на захват и раздел источников сырья и монополизацию рынков сбыта товаров в целях получения максимальных прибылей.

В борьбе международных монополий за господство над мировыми рынками и мировыми источниками сырья всесторонне проявляется действие основного экономического закона современного капитализма.

Современный монополистический капитализм требует не средней прибыли и не обычной сверхприбыли, представляющей, как правило, всего лишь некоторое превышение над средней прибылью, а максимальной прибыли. Именно максимальная прибыль является двигателем монополистического капитализма.

Одним из важнейших способов, при помощи которых монополистический капитал обеспечивает получение максимальной прибыли, является система монопольных цен.

Монопольная цена — это цена, которая более или менее устойчиво и значительно превышает стоимость товаров и их цены производства (т. е. издержки производства плюс средняя прибыль); она состоит из издержек производства плюс максимальная прибыль, намного превышающая среднюю прибыль. Монополии используют свое господство, чтобы всемерно снижать свои издержки производства и взвинчивать монопольные цены. Под влиянием монопольных цен процесс ценообразования как во внутренней, так и во внешней торговле капиталистических стран приобретает ряд существенных особенностей.

Одним из основных методов удержания монопольно высоких цен является ограничение производства или сбыта товаров и создание, таким образом, искусственного их дефицита. Для взвинчивания цен на дефицитные продовольственные товары и сырье, особенно стратегическое, монополии создают спекулятивные запасы этих товаров.

Во время экономических кризисов перепроизводства, когда общий уровень цен быстро снижается, монополии тормозят падение цен на монополизированные товары путем резкого сокращения размеров их производства или искусственного ограничения сбыта. По требованию монополий государство скупает на средства бюджета, т. е. за счет налогоплательщиков, огромные массы товаров, цены на которые монополии заинтересованы поддержать на высоком уровне, и часто даже уничтожает их. В то же время наиболее резко сокращаются цены на немонополизированные товары, и особенно на товары мелких производителей, что ведет к их массовому разорению.

Увеличивается разрыв в уровне мировых цен на промышленные товары, экспортируемые империалистическими странами, и цен на сельскохозяйственные и сырьевые товары, экспортируемые аграрными, колониальными и зависимыми странами.

Монополии используют политику цен как одно из важнейших средств борьбы для устранения своих конкурентов. Так, при наличии конкурентов, не желающих присоединиться к монополистическому соглашению, международные монополии часто организуют «войну цен», т. е. сбивают цены на рынках отдельных стран до тех пор, пока им не удастся разорить конкурента или сломить его сопротивление. В других случаях, желая добиться согласия на присоединение к соглашению своих конкурентов — аутсайдеров, монополии дают им возможность взвинчивать цены на своем внутреннем рынке выше уровня мировых цен.

Система цен, складывающаяся под влиянием господства монополий, характеризуется не только тем, что монополии реализуют свои товары по монопольно высоким ценам, но также и тем, что они добиваются установления низких цен на приобретаемые ими товары и снижения, таким образом, своих издержек производства. Главным средством снижения издержек производства для монополий является усиление эксплуатации рабочих как в метрополии, так и особенно в колониях путем интенсификации труда, снижения зарплаты, увеличения рабочего дня. Это сокращает расходы монополий на оплату труда и удешевляет сырье. В этом же направлении действует и система цен, устанавливаемая монополиями, которые скупают продукцию у немонополизированных предприятий, особенно у мелких товаропроизводителей-крестьян, как в метрополии, так и в колониальных и зависимых странах по ценам,

стоящим ниже цен производства, большей частью не покрывающим даже издержек производства мелких крестьянских хозяйств. Наряду с этим особенно сильно взвинчиваются монополиями продажные цены на предметы личного потребления, что ведет к снижению реальной заработной платы рабочих, к дополнительному ограблению трудящегося крестьянства как покупателей. Таким образом, монопольные цены и весь процесс ценообразования, складывающийся под влиянием господства монополий, служат росту максимальных прибылей как за счет взвинчивания цен на монополизированные товары, так и путем снижения цен на продукцию мелких товаропроизводителей, главным образом на сельскохозяйственное сырье.

Все эти изменения в процессе ценообразования, вызванные господством монополий, свидетельствуют о том, что борьба международных монополий за обеспечение максимальной прибыли усиливает разрушительный характер действия закона стоимости, подрывает основы товарного производства и обмена, дезорганизует международную торговлю. Непосредственно в области международной торговли это проявляется в следующем:

а) Политика цен международных монополий подрывает действие механизма выравнивания цен на мировом рынке. Их борьба за максимальные прибыли, за подавление конкурентов, соглашения о дележе рынков, гигантские спекулятивные махинации ведут к замене единых мировых цен различными ценами на одни и те же товары. Возникает характерная для капиталистического мирового рынка эпохи империализма множественность цен на одни и те же товары, их неустойчивость, резкое нарушение обычных соотношений цен на разные товары, углубляется разрыв между уровнем цен на промышленные и сельскохозяйственные товары, оптовых и розничных цен, внутренних и экспортных цен.

Монополизация мирового рынка международными союзами капиталистов усиливает хаотичность и анархию капиталистического производства и обмена и сопровождается особо ожесточенной и агрессивной борьбой за рынки сбыта и источники сырья.

б) В условиях господства международных монополий определяющей чертой внешней торговли между империалистическими государствами и колониальными и зависимыми странами становится непрерывно возрастающая неэквивалентность обмена. Уже в эпоху домонополистического капитализма внешняя торговля служила орудием обогащения капиталистов более сильных и развитых промышленных государств путем неэквивалентного обмена со слабыми и экономически отсталыми странами. В условиях господства монополий неэквивалентный обмен чрезвычайно расширяется, и внешняя торговля становится одним из важных орудий жестокой эксплуатации населе-

ния колоний и зависимых стран финансовым капиталом горстки империалистических государств. Монополии присваивают продукты труда населения колоний: сырые материалы, продовольствие по ценам ниже их стоимости и наживают огромные барыши при реализации этих товаров на мировых рынках по монопольно высоким ценам.

Американские тресты, монополизировавшие закупку кофе в Бразилии, оплачивают бразильским фермерам всего 25—35% той цены, по которой продается кофе потребителям в США. Выкачивая из Чили медь, империалисты США уплачивали за нее, например, в 1951 г. всего 25,7 цента за а. ф. при существовавшей тогда на международном рынке цене в 60 центов за а. ф.

В то же время монополии сбывают на колониальных рынках изделия монополизированных отраслей промышленности по монопольно высоким ценам, превышающим их стоимость. Американские подержанные автомобили продавались в странах Латинской Америки в 1948 г. дороже, чем стоили новые автомобили на внутреннем рынке США. Показательны следующие данные об изменениях в соотношении цен на импортные и экспортные товары, характеризующие рост неэквивалентности обмена.

Для оплаты 100 кв. м хлопчатобумажной ткани, импортируемой из Англии в Новую Зеландию, в 1938 г. требовалось затратить выручку, полученную от экспорта из Новой Зеландии 60 кг мяса, а в 1950 г. — 160 кг мяса.

в) Через систему монопольных цен во внешней торговле международные монополии накладывают колоссальную дань на все капиталистическое общество.

Насколько велика эта дань видно из таких примеров. Нефтяные монополии США, захватившие месторождения нефти на Ближнем Востоке, поставляют эту нефть странам Западной Европы по цене, в 7 раз превышающей издержки производства. В результате такой грабительской политики цен прибыли нефтяных трестов США от их иностранных капиталовложений выросли с 264 млн. долл. в 1946 г. до 1 млрд. долл. в 1952 г. Монополия США «Юнайтед фрут компани» продавала в 1948 г. бананы в США по 16 центов за а. ф., наживая на каждом фунте прибыль в 11 центов. В результате только на бананах эта монополия получала ежегодно прибыль в сумме выше 300 млн. долл.

Монопольно высокие цены на товары повышают издержки производства в отраслях промышленности и сельского хозяйства, потребляющих эти товары, и ведут, таким образом, к росту общей дороговизны, в особенности дороговизны товаров массового потребления, и к понижению покупательной способности населения, а следовательно, к еще большему ограничению емкости капиталистического рынка.

Углубление противоречий мирового капиталистического рынка в результате территориального раздела мира и всемирного господства финансового капитала

Развитие мирового рынка содействовало еще в XIX в. распространению капиталистического способа производства и расширению экономических связей между странами на почве международного разделения труда. С переходом капитализма в стадию империализма этот процесс ускорился и приобрел новые особенности, вытекающие из роста вывоза капитала, из экономического раздела мира между союзами капиталистов и из территориального раздела земли между империалистическими государствами.

В период домонополистического капитализма колонии втягивались преимущественно в обмен товаров, но еще не в капиталистическое производство. С переходом в стадию империализма положение изменилось. Усиленный вывоз капитала привел к тому, что в колониях и зависимых странах стало ускоренно насаждаться капиталистическое производство. Развитие экспорта капитала чрезвычайно усилило присущую капитализму тенденцию к интернационализации производства и обмена. В результате роста экспорта капитала и экономического раздела мира между монополистическими союзами капиталистов страны и территории земного шара, ранее более или менее самодовлеющие, все в большей степени превращаются в звенья единого капиталистического мирового хозяйства. Этот процесс формирования единого капиталистического мирового хозяйства был завершен и закреплен силой политического господства. В результате усиленных колониальных захватов образовались огромные колониальные империи, охватившие весь земной шар. Таким образом, на основе вывоза капитала, экономического и территориального раздела мира между империалистами окончательно сложилось капиталистическое мировое хозяйство, ставшее основой международного разделения труда и единого всеохватывающего мирового капиталистического рынка.

Капиталистическое мировое хозяйство является всемирной системой порабощения и колониального угнетения подавляющего большинства населения земли финансовым капиталом нескольких империалистических государств.

Капиталистическая система мирового хозяйства глубоко противоречива: ее единство непрочно, оно подрывается противодействующими ему силами, растущими вместе с развитием капитализма. Это обусловлено непримиримым противоречием между процессом хозяйственного объединения народов и империалистическим способом этого объединения.

Развитие современных производительных сил приводит к хозяйственному сближению народов. Но в условиях империализ-

ма процесс хозяйственного сближения народов осуществляется в уродливых формах, противоречащих смыслу этого процесса. Он происходит не в форме правильной, рациональной организации мирового хозяйства, не через добровольное сотрудничество народов и не во имя их интересов, а путем колониальных грабежей и захватов, в целях обеспечения максимальных прибылей монополий, путем национального угнетения и систематического ограбления подавляющего большинства населения земли горсткой империалистических держав.

Развитие тенденции к хозяйственному сближению народов, осуществляемое в таких формах, неизбежно сопровождается ростом противоположной тенденции — подрыва и расшатывания единства капиталистического мирового хозяйства. Господство финансового капитала вызывает рост сопротивления со стороны угнетенных народов, их стремление к освобождению от экономического и политического гнета, к завоеванию экономической самостоятельности и политической независимости. Вместе с тем мировое капиталистическое хозяйство является ареной острых конфликтов между финансовыми группами, а также между империалистическими государствами и их крайне ожесточенной борьбы за господство над рынками сбыта и источниками сырья, за передел поделенного между ними мира.

В этих глубоких противоречиях капиталистического мирового хозяйства проявляется острый конфликт между современными производительными силами и империалистическими рамками их развития. Частнокапиталистическое присвоение, особенно в современных условиях борьбы монополий за обеспечение максимальных прибылей, тормозит развитие производительных сил.

Вовлекая экономически отсталые страны в капиталистическое мировое хозяйство насильственными, империалистическими методами, финансовый капитал усилил свойственные капиталистическому способу производства уродливые черты международного разделения труда, его эксплуататорский, паразитический характер. Он привязал экономику аграрных колониальных и полуколониальных стран к экономике промышленных империалистических государств, превратил их в сырьевые и продовольственные придатки этих государств, закрепил и углубил их экономическую отсталость.

Эти эксплуататорские и паразитические черты международного разделения труда получили свое отражение в структуре внешней торговли в эпоху империализма.

Товарная структура капиталистической внешней торговли отражает однобокость экономического развития как империалистических государств, так и особенно колониальных и зависимых стран. В империалистических государствах экспорт состоит главным образом из готовых промышленных товаров.

Так, удельный вес готовых изделий составлял в экспорте Англии 86% (1953 г.), в экспорте Западной Германии — 73% (1951 г.).

Удельный вес промышленных товаров в экспорте США равнялся в 1929 г. 49%, в 1939 г. — 53%, в 1953 г. — 70%. В эту цифру не входит экспорт черных и цветных металлов, химикатов и других промышленных товаров, отнесенных к группе полуфабрикатов, составляющих 10—12% экспорта США.

Следует отметить, что, хотя США, в отличие от других империалистических стран, являются крупным экспортером ряда важнейших видов сырья и топлива (главным образом хлопка, угля, табака), а также продовольствия (преимущественно пшеницы, кукурузы), удельный вес сырья и продовольствия в экспорте США непрерывно снижается. Сравнительно большое место занимают сырье, полуфабрикаты и продовольствие также в экспорте Франции.

В импорте империалистических государств все более преобладающее место занимают сырье, полуфабрикаты и продовольствие. Так, удельный вес сырья, полуфабрикатов и продовольствия в импорте США составлял в 1929 г. 57%, в 1953 г. — 80%, в импорте Англии в 1953 г. — 78%, в импорте Франции в 1952 г. — 87%, в импорте Западной Германии в 1951 г. — 89%.

Напротив, в колониальных и зависимых странах экспорт состоит почти исключительно из необработанного или малообработанного сырья и продовольствия, а импорт — из готовых промышленных изделий.

Более детальное ознакомление со структурой экспорта и импорта колониальных и зависимых стран обнаруживает особенно отчетливо уродливые черты международной капиталистической торговли.

Экспорт колониальных и зависимых стран имеет однобокий продовольственно-сырьевой характер. В большинстве стран экспорт состоит в основном из одного или нескольких товаров, что отражает монокультурный, уродливый характер сельского хозяйства этих стран и однобокое развитие их добывающей промышленности. Следующие примеры иллюстрируют эту характерную черту. Нефть составляет в общем экспорте Венесуэлы 95% (1952 г.), Ирана — 86% (1950 г.). В Индонезии в 1952 г. четыре товара составляли 81% ее экспорта: каучук (44%), нефть (21%), копра (6%) и олово (10%). В экспорте Цейлона в 1951 г. приходилось на чай 42%, каучук 31%, кокосовый орех, копру и кокосовое масло 17%. В экспорте Бирмы в 1952 г. 74% составлял рис.

Чрезвычайно однобоким является экспорт большинства латиноамериканских республик, экономика которых приспособлена американским капиталом к снабжению США цвет-

ными металлами, нефтью, сахаром, кофе, бананами и т. п. Так, экспорт Боливии в 1952 г. на 90% состоял из цветных металлов, в том числе олова (59%); в экспорте Бразилии в 1952 г. 74% приходилось на кофе.

Монокультурный характер экономики колониальных и зависимых стран ставит ее в полную зависимость от колебаний конъюнктуры на мировом капиталистическом рынке. При этом необходимо подчеркнуть, что из колониальных и зависимых стран экспортируются отнюдь не излишки сырья и продовольствия, которыми располагают эти страны после удовлетворения внутренних потребностей; империалисты хищнически выкачивают полезные ископаемые, сельскохозяйственное сырье и продовольствие в ущерб интересам экономического развития этих стран.

Так, крупнейшие экспортеры хлопка — Египет и Пакистан — не имеют собственной хлопчатобумажной промышленности и вынуждены ввозить ткани из империалистических государств.

Империалисты развивают в колониях и зависимых странах производство лишь отдельных сельскохозяйственных культур и добычу определенных видов минерального сырья, необходимых для снабжения метрополий, обрекают на упадок прочие отрасли сельского хозяйства и оставляют неразработанными другие виды природных ископаемых. Например, каменноугольная промышленность в колониальных и зависимых странах не развивается, несмотря на наличие во многих из этих стран богатых месторождений угля, так как каменный уголь добывается и экспортируется рядом империалистических государств (США, Англией, Западной Германией, Бельгией и т. д.); добыча железной руды в зависимых странах стала развиваться лишь в самое последнее время и то лишь поскольку в связи с гонкой вооружений начал обнаруживаться недостаток ее в империалистических странах, добывающих железную руду (США, Франции, Швеции).

Колониальные и зависимые страны являются основными поставщиками важнейших сырьевых и продовольственных товаров (цветные и редкие металлы, каучук, нефть, хлопок, шерсть, джут, пшеница, мясо, тростниковый сахар, кофе, чай, фрукты и т. д.). Так, например, 90% необработанного сырья, импортируемого в США, поставляют им зависимые от них страны Латинской Америки.

Структура импорта колониальных и зависимых стран также отражает их закабаление империалистами, паразитические черты международной капиталистической торговли. Характерным является преобладание в импорте этих стран готовых промышленных товаров. При этом импортируются главным образом промышленные потребительские товары, импорт орудий производства незначителен и обслуживает к тому же

в основном нужды иностранных монополий (предприятия добывающей промышленности, транспортные предприятия, плантации); ввозится также оборудование, обычно устаревших типов, для нужд местной легкой промышленности. Но колонии и зависимые страны не импортируют оборудования, необходимого для создания современной тяжелой, особенно машиностроительной промышленности, т. е. для ликвидации их технико-экономической отсталости и завоевания экономической самостоятельности.

Капиталисты метрополий монополизируют в колониальных и зависимых странах рынок сбыта промышленных изделий и противодействуют развитию в этих странах самостоятельной индустриально-технической базы, что ведет к возрастающей зависимости их экономики от ввоза орудий производства из индустриальных стран. «Это особый метод империализма—развивать в колониях промышленность таким образом, чтобы она находилась на привязи у метрополии, у империализма»[1].

Следующие данные об импорте Индонезии из США иллюстрируют характер импорта колониальных и зависимых стран. Индонезия ввезла из США в 1951 г. текстильных товаров на 51 млн. долл., пищевых товаров — на 45 млн. долл., оборудования для нефтепромышленности (принадлежащей в основном иностранным монополиям) — на 3 млн. долл., оборудования для металлообрабатывающей промышленности — на 0,7 млн. долл., оборудования для текстильной, швейной и кожевенной промышленности — на 0,1 млн. долл.

В некоторых колониальных и зависимых странах за последнее время значительных размеров достиг импорт продовольственных товаров (главным образом зерна и муки), что является результатом глубокого упадка сельского хозяйства в этих странах и его однобокого экспортного направления.

Импортерами хлеба стали Индонезия, Филиппины и т. д. Французский империализм, превратив свои африканские колонии в районы экспортных монокультур (Сенегал — земляного ореха, Гвинею — бананов, Берег Слоновой Кости — кофе и какао, Дагомею — масличной пальмы), вынудил население этих районов забросить возделывание продовольственных культур для собственного питания, в силу чего эти страны вынуждены импортировать по высоким ценам продовольствие. Индия, бывшая в свое время экспортером продовольственных товаров, превратилась в их импортера; в 1952 и 1953 гг. импорт зерна и муки достиг 2—2,5 млн. т в год. В 1951 г. 28% импорта Индии состояло из продовольствия (зерна, муки, бобов и т. д.).

В империалистических государствах появилось множество широковещательных «программ» и «планов» ликвидации экономической отсталости колониальных и зависимых стран и раз-

[1] И. В. Сталин. Сочинения, т. 8, стр. 121.

вития производительных сил в этих странах. Таковы, например, планы технической «помощи» США отсталым странам, по «4-му пункту программы Трумэна», изданные в Англии в 1940 и 1945 гг. законы о «развитии и повышении благосостояния колоний», «десятилетний план развития» Бельгийского Конго и многие другие. В условиях роста сопротивления народных масс колониальному гнету империалистам приходится теперь маскировать растущую эксплуатацию колоний и зависимых стран лживыми и демагогическими посулами. Однако на деле осуществляемые и проектируемые инвестиции монополистического капитала в колониях и зависимых странах направлены отнюдь не на индустриализацию отсталых стран, а на дальнейшее усиление однобокости развития экономики этих стран и их зависимости от метрополий, на еще более интенсивное и хищническое выкачивание их природных ресурсов.

Таким образом, структура экспорта и импорта колониальных и зависимых стран отражает тот факт, что внешняя торговля этих стран содействует углублению их экономической отсталости и усиливает непреодолимые препятствия для индустриализации этих стран и достижения ими экономической самостоятельности.

Необходимо отметить еще некоторые особенности в структуре и распределении капиталистической внешней торговли в условиях всемирного господства финансового капитала.

Если основными поставщиками сырьевых и продовольственных товаров (необработанных или полуобработанных) в международной капиталистической торговле являются колониальные и зависимые страны, то подавляющая масса мирового экспорта готовых промышленных товаров приходится на малочисленную группу империалистических государств. Так, в 1938 г. 77% мирового экспорта готовых изделий приходилось всего на 8 стран: США, Англию, Германию, Францию, Японию, Италию, Бельгию, Нидерланды. Вывоз орудий производства еще в большей степени монополизирован горсткой империалистических государств. В 1937 г. 77% мирового экспорта машин давали три страны: США (34%), Германия (23%) и Англия (20%), а в 1948 г. 78% мирового экспорта машин приходилось на две страны: США (48%) и Англию (30%).

В этой резкой неравномерности распределения промышленного и сырьевого экспорта отражается глубокая противоположность между индустриальными и аграрными странами капиталистического мира, экономическое порабощение и эксплуатация аграрных стран горсткой промышленно развитых капиталистических государств.

Финансовый капитал подчиняет своему контролю рынки сбыта и источники сырья других стран при помощи вывоза капитала и прочих средств экономической экспансии. Но, как указывает В. И. Ленин, «...наибольшие «удобства» и наибольшие

выгоды дает финансовому капиталу *такое* подчинение, которое связано с потерей политической независимости подчиняемыми странами и народами»[1]. Чем больше обостряется проблема рынка и усиливается борьба за рынки и источники сырья между монополиями разных стран, тем в большей степени монополии используют средства политического закабаления других стран, чтобы сохранить свои позиции на захваченных рынках и добиться расширения их путем вытеснения своих конкурентов. По мере обострения борьбы за рынки колонии и зависимые страны занимают все более значительное место во внешней торговле метрополий.

Так, например, колонии и доминионы Британской империи поглощали в 1913 г. 37% экспорта Англии, в 1929 г. — 44%, в 1952 г. — 49%. В импорте Англии страны Британской империи занимали в 1913 г. 25%, в 1929 г. — 29%, в 1953 г.—52%. Удельный вес колоний Франции в ее экспорте возрос с 19% в 1929 г. до 28% в 1938 г. и 42% в 1952 г. В импорте Франции ее колонии занимали в 1929 г. 12%, а в 1952 г. — 23%. Во внешней торговле США непрерывно увеличивается удельный вес стран Латинской Америки, ставших фактически полуколониями США. Удельный вес стран Латинской Америки в экспорте США составлял в 1929 г. 17%, в 1952 г. — 21%. В импорте США на страны Латинской Америки приходилось в 1929 г. 23%, в 1953 г. — 34%.

В этом росте удельного веса колоний и полуколоний во внешней торговле метрополий сказывается тенденция к обособлению отдельных зон внутри мирового капиталистического рынка, соответствующих сферам политического господства империалистических государств.

Характерной чертой международной капиталистической торговли является также крайняя неравномерность участия в мировом товарообороте империалистических государств и колониальных и зависимых стран.

Несмотря на большую роль колоний как рынков сбыта и источников сырья, нищета масс и экономическая отсталость колониальных и зависимых стран обусловливают крайнюю узость рынка этих стран и поэтому их незначительное участие в капиталистическом международном товарообороте; преобладающая часть оборота всей капиталистической международной торговли приходится на взаимный товарооборот между индустриально развитыми странами, население которых составляет незначительную часть населения земного шара. Так, на долю 11 капиталистических стран — США, Англии, Франции, Германии, Италии, Японии, Бельгии, Голландии, Швеции, Швейцарии, Канады — приходилось перед второй мировой войной свыше 55% всего международного товарооборота, в то

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 247.

время как население этих стран составляло около 20% населения земного шара; на долю же Китая и Индии, где живет 40% всего населения земного шара, приходилось не более 5% международного товарооборота.

Африка с ее населением в 198 млн. человек импортирует товаров примерно столько же, сколько Бельгия, Голландия и Швейцария, население которых в общей сложности составляет всего 23 млн. человек. Индия и Пакистан, население которых равно 470 млн. человек, импортируют товаров примерно столько же, сколько одна Швеция, население которой в 60 раз меньше. Эти факты свидетельствуют о том, что капиталистическая система мирового хозяйства крайне ограничивает и тормозит развитие международной торговли капиталистических стран.

Ликвидация свободы торговли. Империалистический протекционизм. Всемирное господство финансового капитала ведет к ликвидации свободы торговли, к созданию новых преград для международного товарооборота, подрывающих единство мирового рынка.

Для эпохи империализма характерна смена политики свободы торговли или умеренного протекционизма, типичной для домонополистического капитализма, политикой империалистического агрессивного сверхпротекционизма.

Господство монополий на рынках, раздел мира международными союзами капиталистов уже само по себе означают подрыв свободы торговли.

Так, соглашения о разделе мировых рынков тех или иных товаров между участниками международных картелей фактически устраняют свободу торговли данными товарами, так как они предоставляют монополиям отдельных стран возможность безраздельно хозяйничать на «своем» внутреннем рынке, а зачастую и на рынках других стран в качестве компенсации за отказ от конкуренции на рынках остальных стран.

Свободу торговли подрывает также и вывоз капитала, ибо он почти всегда используется страной — экспортером капитала для получения исключительных привилегий и монопольных позиций на рынках страны, ввозящей капитал.

Наконец, в корне подрываются основы свободы торговли колониальным господством империалистических держав, так как обладание колониями используется метрополией как наиболее прочная гарантия полной монополизации рынков этих стран.

Что представляет собой «свободная» торговля в эпоху империализма, видно на примере торговли США с Кубой.

Начиная с 1942 г. была установлена система ежегодных «соглашений» между США и Кубой, в силу которых Куба обязана экспортировать в США весь урожай сахара по твердо фиксированной низкой цене. Так, в 1942—1946 гг. Куба «продавала» свой сахар Соединенным Штатам по цене 2,5—3,5 цен-

та за а. ф. при существовавшей на свободном рынке цене в 8—10 центов за а. ф.

Сверхпротекционизм, характеризующий торговую политику империалистических государств, завершает подрыв свободы торговли. Он является важнейшим орудием борьбы финансового капитала за монополизацию внутреннего рынка и захват внешних рынков.

С переходом в стадию империализма, особенно в 90-х годах XIX в. и в первое десятилетие XX в., почти во всех империалистических государствах (кроме Англии и Нидерландов) были введены новые резко протекционистские тарифы с высокими ввозными пошлинами на широкий круг товаров. В дальнейшем размер таможенного обложения во всех капиталистических странах систематически повышался, круг облагаемых пошлинами товаров расширялся. В период экономического кризиса 1929—1933 гг. на путь протекционизма вступила и Англия. Наиболее высокий уровень таможенного обложения был установлен в США. По имеющимся подсчетам в 1925 г. высота таможенного обложения импорта промышленных изделий (в % к его стоимости) составляла в США 35—40%, во Франции и Италии — 25—30%, в Германии — 20—25%, в Австрии, Бельгии и Швеции — 15—20%, в Швейцарии — 10—15%, лишь в Англии и Нидерландах обложение не достигало 10%.

Протекционизм в период монополистического капитализма существенно отличается не только по размерам таможенного обложения, но и по своему характеру от протекционизма, существовавшего во многих странах в эпоху домонополистического капитализма.

«Известно, что картели, — пишет В. И. Ленин, — привели к охранительным пошлинам нового, оригинального типа: охраняются (это отметил еще Энгельс в III томе «Капитала») как раз те продукты, которые способны к вывозу» [1].

На домонополистической стадии протекционизм обычно был направлен на охрану от иностранной конкуренции отставших, неконкурентоспособных отраслей промышленности, на содействие их развитию. Протекционизм нового типа направлен на охрану от иностранной конкуренции как раз наиболее высокоразвитых, вполне конкурентоспособных отраслей промышленности, на закрепление на внутреннем рынке монопольно высоких цен. Важнейшей особенностью протекционизма нового типа является его наступательный, агрессивный характер, он превращается в важнейшее орудие монополий в их борьбе за захват внешних рынков.

Агрессивная сущность империалистического протекционизма неразрывно связана так называемым демпингом, или выво-

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 276.

зом товаров по бросовым ценам, т. е. по ценам намного более низким, чем цены внутреннего рынка экспортирующей страны. Система демпинга состоит, как указывает В. И. Ленин, в следующем: «внутри страны картель продает свои продукты по монопольно-высокой цене, а за границу сбывает в три-дешева, — чтобы подорвать конкурента, чтобы расширять до максимума свое производство и т. д.» [1].

Из этой характеристики демпинга видно, что он коренным образом отличается от методов борьбы за внешние рынки, осуществляемых при помощи низких цен в условиях свободной конкуренции. При свободной конкуренции на внешних рынках выступают с более низкими ценами, как правило, капиталисты тех стран, в которых и на внутреннем рынке существуют соответствующие низкие цены в силу более высокого уровня развития производства соответствующих товаров. Напротив, при демпинге экспорт товаров по низким бросовым ценам связан с протекционизмом и с монопольно высокими ценами соответствующих товаров на внутреннем рынке.

Неразрывная связь между бросовой экспортной ценой как орудием завоевания внешнего рынка и сверхпротекционизмом состоит в следующем. Высокие пошлины поддерживают дороговизну на внутреннем рынке и ведут поэтому к образованию излишков товаров. При помощи демпинга этот излишек товаров «выбрасывается» на экспорт «в три-дешева», и, таким образом, демпинг поддерживает и повышает максимальные прибыли монополии от монопольно высоких цен внутри страны. Монополии, осуществляя демпинг для завоевания рынков, покрывают связанные с ним «потери» на низких ценах за счет максимальной прибыли, получаемой благодаря монопольно высоким ценам на внутреннем рынке, охраняемом высокими пошлинами. Следовательно, сверхпротекционистские тарифы дают возможность монополиям выкачивать средства на финансирование демпинга и, следовательно, помогают им устранять конкурентов, ломая таможенные барьеры, существующие в других странах. Из сказанного видно, что издержки монополий, связанные с продажей товаров на экспорт по низким ценам, по сути дела нельзя считать убытком, как это представляется на первый взгляд; при помощи демпинга монополии обеспечивают и повышают свои максимальные прибыли, поскольку он дает им возможность расширять производство, не увеличивая сбыта внутри страны, и сферу своего господства. Как правило, выигрыш, получаемый монополиями в результате применения демпинга, намного перекрывает их прямые «убытки» от продажи по бросовым ценам.

Зачастую финансирование издержек по демпингу производится в форме компенсации участников картеля или синдика-

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 277.

та премиями за бросовый экспорт, выплачиваемыми из фонда, образуемого путем отчислений от прибылей предприятий, входящих в картель или синдикат. Но и без такой системы покрытия «убытков» от демпинга их компенсация по сути дела всегда происходит за счет растущих прибылей монополии.

С усилением господства монополий они все в большей степени используют государственный бюджет для покрытия издержек по бросовому экспорту, целиком сохраняя прибыли, получаемые при помощи сверхпротекционизма и демпинга. Этого они добиваются путем получения правительственных экспортных субсидий, а в последнее время (особенно в США) также путем продажи по гарантированным высоким ценам «излишков» товаров государству, которое затем от своего имени осуществляет бросовой экспорт этих товаров. Таким способом монополии, подчинив себе государственный аппарат, осуществляют дополнительное ограбление трудящихся, заставляя их не только платить монопольно высокие цены за товары как покупателей, но и финансировать в качестве налогоплательщиков затраты монополий по бросовому экспорту.

Само собой разумеется, что демпинг монополии применяют лишь в тех случаях, когда они не в состоянии обеспечить сбыт товаров за границу по монопольно высоким ценам. В той мере, в какой монополии овладевают тем или иным рынком, подавляют на нем конкурентов или заключают с ними сговор, они переходят от продажи товаров по бросовым ценам к продаже по монопольно высоким ценам.

Зачастую введение сверхпротекционистских высоких пошлин и демпинг осуществляются со специальной целью вынудить соперничающие монополии других стран к заключению соглашения о разделе рынков и отказу от конкуренции, а также для установления монопольно высоких цен.

Высокие сверхпротекционистские пошлины и демпинг являются острым орудием борьбы монополий разных стран за господство на рынках. В эпоху империализма никакие высокие таможенные барьеры не могут вполне оградить рынок страны от экспансии более сильных монополистических групп и государств. Эти барьеры преодолеваются путем вывоза капитала, демпинга, торговой дискриминации, таможенной войны и т. д. Но это ведет не к ослаблению протекционизма, а к еще большему его усилению. Если монополиям не удается добиться сговора о дележе рынков и они применяют демпинг, чтобы проникнуть со своими товарами за таможенные барьеры других стран, то это ведет к установлению в этих странах еще более высоких ввозных пошлин и к ответному демпингу.

Международная торговля в эпоху империализма все в большей степени приобретает характер постоянной ожесточенной торговой войны, одним из важнейших орудий которой является империалистический сверхпротекционизм. Непрерыв-

но возрастают препятствия к развитию товарооборота между различными странами. В то же время при помощи средств сверхпротекционизма усиливается ограбление народных масс монополиями.

Противоречия капиталистического мирового рынка в эпоху империализма приобретают столь глубокий и катастрофический характер, что борьба за рынки неизбежно перерастает в империалистические войны за передел мира.

На домонополистической стадии капитализма борьба за внешние рынки также носила чрезвычайно острый характер и приводила к вооруженным конфликтам между отдельными странами. Однако в тот период еще не было гигантских монополий, стремящихся к захвату мировых рынков и важнейших мировых источников сырья, не получил столь значительного развития вывоз капитала; земной шар еще не был поделен между горсткой империалистических государств; еще имелась возможность относительно свободного проникновения отдельных капиталистических стран в области, не захваченные их соперниками, без мировых войн за вооруженный передел рынков.

В период империализма конкуренция капиталистов на мировом рынке приобрела характер ожесточенной борьбы финансового капитала отдельных стран за обеспечение максимальных прибылей, за монопольное господство на рынках чужих стран, за монопольное обладание мировыми источниками сырья, за передел уже поделенного мира.

Необычайное обострение этой борьбы обусловлено в особенности неравномерностью экономического и политического развития капитализма, которая чрезвычайно усилилась в эпоху империализма в сравнении с эпохой капитализма свободной конкуренции и приобрела качественно новые черты. Успехи в области техники и концентрация огромной экономической мощи в руках капиталистических монополий сделали возможным быстрое, скачкообразное расширение промышленных предприятий и целых отраслей промышленности в отдельных странах; это позволяет некоторым монополиям и капиталистическим странам по степени своей производственной и финансовой мощности в короткие сроки догонять и обгонять своих соперников. Соотношение сил империалистических стран, борющихся между собой на арене мирового капиталистического хозяйства, вследствие этого меняется не постепенно, а также скачкообразно. Поэтому любые соглашения между монополиями о доле в дележе рынков и источников сырья, о разделе сфер влияния быстро приходят в несоответствие с новым соотношением сил, нарушаются и сменяются ожесточенной борьбой за пересмотр условий дележа. Решающее значение при этом имеет то обстоятельство, что территориальный раздел мира между империалистическими государствами завершен, рас-

ширение сферы влияния за счет «свободных» районов невозможно, добровольный отказ отставших в развитии стран от своих колоний и сфер влияния также исключен.

Таковы характерные особенности неравномерности развития капитализма в условиях империализма, из которых вытекает крайнее обострение противоречий между империалистами и неизбежность империалистических войн за передел рынков сбыта, за источники сырья и сферы приложения капитала.

Вместе с тем вооруженные конфликты и империалистические войны ослабляют и расшатывают экономически и политически всю капиталистическую систему мирового хозяйства в целом, ускоряют развитие зреющих в ней элементов общего кризиса капитализма, а следовательно, и глубокого кризиса мирового капиталистического рынка и международной торговли.

Обострение проблемы рынка в условиях общего кризиса капитализма. Первый этап общего кризиса капитализма

Общий кризис капитализма, наступивший в период первой мировой войны, особенно в результате Великой Октябрьской социалистической революции в России, явился исторически неизбежным результатом углубления всех главных противоречий империалистической эпохи, противоречий между трудом и капиталом, между разными группами финансового капитала и различными империалистическими державами, наконец, между империалистическими государствами и колониальными и зависимыми странами. Наступление общего кризиса капитализма полностью подтвердило положение марксистско-ленинской теории о том, что империализм является кануном социалистической революции.

Содержанием общего кризиса капитализма и его основной определяющей чертой является начавшийся и развивающийся процесс крушения мировой капиталистической системы, начавшийся и углубляющийся раскол мира на две противоположные социально-экономические системы — капиталистическую и социалистическую. Это — всесторонний кризис мировой капиталистической системы, охватывающий как ее экономику, так и политику. В основе общего кризиса капитализма лежит прогрессирующее разложение экономической системы капитализма и прогрессирующее укрепление и рост экономической системы социализма. Общий кризис капитализма, его первый этап, развернулся в период первой мировой войны 1914—1918 гг., которая резко ослабила всю капиталистическую систему в целом. Мировая цепь империализма была прорвана в его слабейшем звене — России, и это было главным историческим событием, сыгравшим решающую роль в развертывании общего кризиса капитализма.

Второй этап общего кризиса капитализма развернулся в период второй мировой войны. Главными историческими событиями, сыгравшими решающую роль в развертывании второго этапа общего кризиса капитализма, были победа Советского Союза во второй мировой войне и отпадение от мировой капиталистической системы Китая и ряда государств в Европе и Азии в результате победы в этих странах народно-демократических революций.

Общий кризис капитализма проявляется в небывалом усилении загнивания капитализма, в глубоком упадке и расстройстве всех областей экономической жизни капиталистических стран, в крайнем обострении всех противоречий капиталистического способа производства.

Естественно, что ослабление капиталистической системы и ее усиленное загнивание получили соответствующее отражение и в сфере внешней торговли, состояние которой предопределяется развитием капиталистического воспроизводства. Общий кризис капитализма несет с собой прогрессирующее расстройство международных экономических отношений между странами капиталистического мира, упадок внешней торговли, усиление ее паразитического и эксплуататорского характера, крайнее обострение ожесточенной борьбы монополий и империалистических государств за рынки.

Двум этапам общего кризиса капитализма соответствуют два этапа в развитии кризиса капиталистической внешней торговли. Если уже на первом этапе общего кризиса капитализма вполне отчетливо выступают многие признаки разложения и расстройства капиталистической внешней торговли, то на втором этапе общего кризиса капитализма в условиях распада единого мирового рынка ее разложение еще больше усиливается, появляются новые признаки ее загнивания и упадка.

В основе прогрессирующего расстройства международных экономических отношений и упадка внешней торговли капиталистических стран лежит чрезвычайное обострение проблемы рынков.

Главным определяющим признаком общего кризиса капитализма, из которого прежде всего вытекает и обострение проблемы рынка для капиталистических стран, является раскол мира на две социально-экономические системы.

Победа Великой Октябрьской социалистической революции в России коренным образом изменила положение капиталистической системы, резко ослабила ее. Капитализм перестал представлять единственную и всеохватывающую систему мирового хозяйства; наряду с капиталистической системой возникла и стала быстро расти и крепнуть новая, противостоящая ей социалистическая система хозяйства в СССР.

Самый факт существования социалистической системы, ее успехи и процветание демонстрируют превосходство ее над

капиталистической системой, наглядно обнаруживают банкротство и гнилость капитализма и тем самым расшатывают основы его господства.

Непосредственное влияние раскола мира на положение капиталистического мирового рынка состоит в том, что в результате раскола сузилась сфера господства империализма, международный финансовый капитал, лишенный обширной области для своей экспансии, навсегда потерял возможность получать максимальные прибыли путем эксплуатации народов Советской страны, грабежа ее природных богатств.

Наряду с русскими помещиками и капиталистами на эксплуатации народов царской России обильно наживались иностранные монополии. Вся иностранная задолженность России достигала перед Октябрьской революцией 14 млрд. руб. Одни только проценты и дивиденды, получаемые ими от инвестиций, составляли в среднем 300 млн. руб. ежегодно.

Иностранные монополии держали под своим контролем такие важные участки народного хозяйства России, как добычу нефти, железной руды и каменного угля, черную металлургию, а также ряд отраслей обрабатывающей промышленности, коммунального хозяйства, кредитную систему и др. Россия представляла обширный рынок для сбыта промышленных товаров западноевропейских стран и источник дешевого сырья и продовольствия для этих стран (главным образом Англии и Германии).

Внешняя торговля России служила целям наживы как русских помещиков, фабрикантов и купцов, так и иностранных монополий. В то же время Россия представляла собой весьма важное звено в системе международного разделения труда, являясь крупнейшим поставщиком ряда товаров, имеющих первостепенное значение для экономики других стран (хлеб, лес, кожи, лен, пушнина и т. д.), а также крупным потребителем промышленной продукции этих стран. Поэтому выпадение из мировой системы капитализма такой страны, как Россия, явилось весьма сильным ударом по капиталистической экономике, и без того страдающей от узости рынков.

Отпадение России от капиталистической системы привело к сужению сферы господства финансового капитала, ликвидировало для него возможность хозяйничать на одной шестой части земного шара, усилило борьбу империалистов за рынки, оставшиеся под их контролем. В этом и состоит обострение проблемы рынка. Однако отпадение России от капиталистической системы отнюдь не означало принципиальной невозможности восстановления и развития торговых связей между СССР и капиталистическими странами на иной основе — на основе равенства и взаимовыгодных условий торговли.

Закон неравномерности экономического и политического развития капитализма в эпоху империализма обусловил воз-

можность победы социализма первоначально в одной отдельно взятой стране при сохранении капиталистического строя в других странах; тем самым была обусловлена историческая неизбежность длительного сосуществования двух противоположных социально-экономических систем — капиталистической и социалистической. Борьба этих двух систем, протекающая в самых разнообразных формах, стала главной особенностью, центральной осью всей современной истории. Она оказывает свое определяющее влияние на содержание всей внутренней и внешней политики целой исторической эпохи, в том числе, конечно, на политику и в области международной торговли.

Возможность мирного сосуществования и сотрудничества двух систем вытекает из этих объективных условий исторического развития.

Положение о возможности сосуществования, мирного соревнования социалистической и капиталистической систем было выдвинуто и обосновано В. И. Лениным. Это положение является руководящим началом миролюбивой политики Советского государства, стоящего за развитие деловых связей с капиталистическими странами.

Советское государство предоставляло и предоставляет буржуазным государствам, желающим сотрудничать с ним, большие возможности для развития торговли на взаимовыгодных началах. Как теоретически, так и осуществлением основных принципов внешней политики СССР на практике доказано, что различие социально-экономических систем само по себе не может служить препятствием для сотрудничества между ними, что противоположность и борьба двух систем не исключает возможности развития хозяйственных связей между странами с различными системами хозяйства. Эта возможность вытекает именно из объективной неизбежности длительного сосуществования двух систем.

Идеологи агрессивных кругов буржуазии зачастую утверждают, будто для хозяйственных связей между СССР и капиталистическими странами нет подходящей почвы, что якобы социалистическая система хозяйства в СССР ведет к его экономической изоляции от капиталистических стран. Эти утверждения совершенно не соответствуют действительности. Социалистическая система уничтожила лишь почву для таких хозяйственных связей между СССР и капиталистическим миром, которые основаны на прежних, т. е. кабальных, условиях, на подчинении страны контролю финансового капитала. Уже в первые годы существования Советской власти В. И. Ленин показал, что развитие торговых связей между Советским государством и капиталистическими странами не только возможно, но и необходимо и полезно для обеих сторон, что для этого развития имеется достаточная почва. Хозяйственное и культурное строительство в СССР создало чрезвычайно ши-

рокую экономическую основу для развития его хозяйственных связей на взаимовыгодных условиях со всеми странами мира, независимо от существующей в них системы хозяйства.

Действительность подтвердила это. Особенно показательно в этом отношении положение международной торговли в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Внешняя торговля капиталистических стран пришла тогда в состояние глубокого упадка; единственной страной, расширявшей свой импорт, был СССР. С 1929 по 1931 г. мировой импорт упал на 42%, в то время как импорт СССР за эти годы вырос на 26%. В 1931 г. удельный вес СССР в мировом импорте машин (без автомобилей) достиг 30%, а в 1932 г. — почти 50%; СССР занял в те годы первое место в экспорте промышленного оборудования из США.

Став могущественной индустриальной и колхозной державой, СССР может полностью обеспечивать себя всеми видами оборудования, сырья и готовых изделий. Но это отнюдь не устраняет экономической заинтересованности Советского Союза в развитии торговых отношений со странами капиталистического лагеря.

Экономическое развитие СССР на социалистической основе не только не сокращает, но, напротив, расширяет возможности торговли СССР с капиталистическими странами, благодаря росту экспортных ресурсов и его внутреннего рынка.

В огромной степени увеличились и стали многообразнее сырьевые и продовольственные ресурсы Советского Союза, которые он может использовать для поставок в другие страны в обмен на необходимые ему товары. Более того, СССР стал страной промышленного экспорта, вывозящей самые сложные и технически совершенные виды машин, а также потребительские промышленные товары. Разностороннее стали и его импортные потребности, внутренний рынок СССР предъявляет спрос как на промышленное оборудование и сырье, так и на широкий ассортимент товаров массового потребления.

Таким образом, существование СССР, его хозяйственное развитие и его внешнеторговая политика являются факторами, создающими объективные возможности расширения международного обмена на основе равенства сторон и взаимовыгодных условий.

Претворение этих возможностей в действительность находится всецело в зависимости от отношений буржуазных государств к развитию деловых связей с СССР.

В капиталистических странах существуют и борются две тенденции в политике буржуазии по отношению к СССР: с одной стороны — тенденция к развязыванию агрессии против СССР, с другой — стремление использовать СССР как рынок сбыта и как поставщика ряда товаров, в которых нуждается хозяйство капиталистических стран. Обе эти тенденции коре-

нятся в объективных условиях развития современного капитализма. Поэтому всегда необходимо учитывать действие каждой из этих тенденций и их борьбу, чтобы правильно разобраться в вопросе о реальных возможностях развития торговых связей между СССР и капиталистическими странами.

Тенденция к развязыванию агрессии против СССР объясняется позицией реакционных кругов международного финансового капитала, особенно финансовой олигархии США. Эти круги не желают примириться с потерей обширной области для их хищнической наживы. Кроме того, они стремятся к получению гигантских барышей за счет гонки вооружений и спекуляций на военных поставках. Это привлекает магнатов финансового капитала больше, чем обычные доходы от торговли на взаимовыгодных началах. Отсюда и вытекает отказ от налаживания с СССР деловых связей на обоюдовыгодных началах. Как бы ни были необходимы деловые связи с СССР для экономики капиталистических стран, агрессивные силы финансового капитала отстаивают курс на отказ от налаживания этих связей, на торговую дискриминацию и экономическую блокаду, на сколачивание антисоветских блоков и подготовку войны против СССР. Эта политика является авантюристической, так как она обречена на провал и ведет лишь к ослаблению и расшатыванию самой капиталистической системы. Об этом свидетельствует опыт ряда десятилетий. Многочисленные и непрекращающиеся попытки империалистов США, Англии, Германии, Франции, Японии повернуть вспять ход исторического развития, уничтожить социалистическую систему путем вооруженной интервенции или по крайней мере ослабить и подорвать ее экономически путем блокады, торговой дискриминации, бойкота, диверсий, вредительства, отказа в кредитах и т. д. неизменно и неизбежно кончались полным крахом.

Результаты агрессивной политики по отношению к СССР свидетельствуют о том, что капиталистические государства не в состоянии задержать мощный хозяйственный рост Советского Союза, что острие этой политики на деле оборачивается против капиталистической экономики, усиливает ее разложение. Эта политика оказывается губительной для промышленности и сельского хозяйства капиталистических стран, лишая их выгодных рынков сбыта и источников получения необходимых товаров, увеличивая, таким образом, безработицу и недогрузку предприятий, осложняя финансовое положение и обостряя еще больше проблему рынка.

Вместе с тем объективная необходимость порождает и другую тенденцию в капиталистических странах — стремление определенных кругов буржуазии к развитию торговых связей с СССР в интересах смягчения проблемы рынка.

Еще в первые годы существования Советского Союза, когда экономика нашей страны была слабой и отсталой,

В. И. Ленин, исходя из учета объективных условий мирового хозяйства, доказал, что для экономики капиталистических стран торговля с Советским государством представляет насущную необходимость.

В 1922 г. на XI съезде РКП(б) В. И. Ленин говорил: «Ведь самые неотложные, насущные, практические и резко обнаружившиеся за последние годы интересы всех капиталистических держав требуют развития, упорядочения и расширения торговли с Россией» [1]. Обосновывая неизбежность провала экономической блокады Советской России и объективную необходимость для капиталистических стран торговли с Советским государством, В. И. Ленин писал: «Но мы знаем, что экономическое положение тех, кто нас блокировал, оказалось уязвимым. Есть сила бóльшая, чем желание, воля и решение любого из враждебных правительств или классов, эта сила — общие экономические всемирные отношения, которые заставляют их вступить на этот путь сношения с нами» [2]. И действительно, после разгрома вооруженной интервенции империалистов в 1918—1920 гг. и провала попыток силой оружия или экономической блокадой уничтожить социалистическое государство, для капиталистических стран стали очевидными невозможность предотвратить угрозу хозяйственной катастрофы без восстановления и развития торговли с Советской Россией, необходимость и выгодность деловых связей с ней. Под давлением этой экономической необходимости капиталистические страны одна за другой вступали на путь установления торговых и дипломатических связей с СССР. Стремление к развитию торговли с СССР в различных кругах буржуазии укреплялось, поскольку они убеждались на практике в том, что в обстановке глубокого упадка капиталистической торговли широкий, устойчивый и надежный рынок СССР представляет капиталистическим странам огромные возможности для развития товарооборота. Именно в силу этих обстоятельств тенденция к расширению торговли с СССР всегда существует и в отдельные моменты значительно усиливается среди довольно широких кругов буржуазии всех капиталистических стран, а временами может взять верх и среди правящих кругов отдельных капиталистических государств. Эту тенденцию не в состоянии устранить или надолго подавить противоположная тенденция к развязыванию агрессии против СССР и к срыву деловых связей с ним. Между этими двумя тенденциями идет постоянная борьба, и от хода этой борьбы зависит, в какой мере капиталистическая система использует объективные возможности расширения международного обмена за счет развития торговых связей с социалистической системой.

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 33, стр. 236—237.

[2] В. И. Ленин. Сочинения, т. 33, стр. 129.

Однако капиталистическая система в целом использует эти возможности в крайне незначительной степени, вследствие того, что реакционная клика финансовых магнатов, играющая руководящую роль в экономике и государственном аппарате капиталистических стран, особенно в США, противодействует развитию мирного сосуществования двух систем и толкает свои страны на путь авантюр и хозяйственной катастрофы ради удовлетворения стремления к мировому господству. В этой политике авантюр и агрессии отражается также растущая неустойчивость в положении правящих кругов империалистических государств, их боязнь мирного соревнования двух систем, потеря ими уверенности в дальнейшей прочности капиталистической системы.

Весьма важным фактором крайнего обострения проблемы рынка и упадка международной торговли является кризис колониальной системы империализма, представляющий одну из существенных черт и неотъемлемую составную часть общего кризиса капитализма. Кризис колониальной системы империализма влияет на состояние мирового рынка в различных направлениях.

Во-первых, господство империалистов в колониях и полуколониях в результате первой империалистической войны и победы социалистической революции в России оказалось подорванным. Устои империализма в колониальных и зависимых странах по мере нарастания национально-освободительной борьбы все более расшатываются. Приложение новых капиталов и ведение внешней торговли на прежних кабальных условиях встречают все большие затруднения в странах, охваченных народно-освободительным движением; в среде местной национальной буржуазии растет стремление к разрыву кабальных связей с метрополией и к завоеванию условий для самостоятельного развития. Все это ведет к тому, что империалисты не в силах по-старому хозяйничать в колониях и зависимых странах.

Во-вторых, за время первой мировой войны и после нее усилился рост капитализма в ряде колониальных и зависимых стран, наблюдается дальнейшее развитие их местной промышленности. Это привело к заметному росту конкуренции со стороны промышленности стран молодого капитализма прежде всего на внутренних рынках этих стран, а отчасти и на мировых.

В Индии, например, заметно выросла собственная текстильная промышленность. Так, число станков в хлопчатобумажной промышленности Индии выросло с 94 тыс. в 1913 г. до 167 тыс. в 1928 г. Удельный вес Индии по числу станков в мировой хлопчатобумажной промышленности увеличился за это время с 3 до 5%. В мировом экспорте текстиля в 1929 г. Индия заняла заметное место; ее удельный вес составлял 6%.

Ввоз же хлопчатобумажных тканей в Индию резко сократился: с 3,2 млрд. ярдов в 1914 г. до 1,9 млрд. ярдов в 1928 г., что отражает как прогрессирующее обнищание народных масс Индии, так и усиление конкуренции текстильных товаров внутреннего производства с импортными.

Хотя абсолютный размер прироста промышленного производства в колониальных и зависимых странах и экспорта их промышленных товаров весьма незначителен и неустойчив, тем не менее при крайней узости капиталистического рынка даже и этот рост является существенным фактором обострения конкурентной борьбы между капиталистическими странами.

Важнейшим обстоятельством, определяющим чрезвычайное обострение проблемы рынка, является усиление загнивания капиталистической экономики в период общего кризиса капитализма. Оно характеризуется появлением и ростом хронической недогрузки промышленного аппарата и постоянной многомиллионной армии безработных в капиталистических странах.

Эти явления загнивания капитализма представляют собой неизбежный результат действия основного экономического закона современного капитализма и свидетельствуют о том, что между капиталистическими производственными отношениями и производительными силами назрел острейший конфликт. В период общего кризиса капитализма особенно усилилось обнищание народных масс в результате огромного усиления гнета монополий и роста их максимальных прибылей, получаемых путем беспощадного ограбления народов как «своих» стран, так и колоний и полуколоний. Вследствие этого резко ограничивается покупательная способность населения, а следовательно, и емкость капиталистического рынка.

В то же время в силу объективных законов конкуренции капиталисты не могут не увеличивать производственный аппарат промышленности. В этом заложена основа недогрузки промышленных предприятий. В период мировой империалистической войны 1914—1918 гг. капиталисты ряда стран, особенно США, значительно расширили производственный аппарат промышленных предприятий для выполнения прибыльных военных поставок и снабжения воюющих стран. По окончании войны возросший производственный аппарат не смог быть полностью загружен ввиду ограниченной емкости капиталистического рынка, еще более сузившегося в связи с расколом мира на две системы. Недогрузка предприятий приобрела хронический характер. Эта недогрузка явилась выражением обострения проблемы рынка; в свою очередь, она еще больше обостряет эту проблему.

Хроническая недогрузка предприятий влечет за собой постоянную безработицу миллионов рабочих, которая еще больше растет под влиянием интенсификации труда, чрезвычайно усилившейся в период общего кризиса капитализма.

Так, уже до наступления мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. полной безработицей, по официальным явно заниженным данным, было охвачено 12—13% всех промышленных рабочих США, Англии, Германии, Австрии и других стран. В годы кризиса 40—50% всех рабочих были полностью безработными; число учтенных полностью безработных в капиталистических странах в 1933 г. достигало 30 млн. человек. Кроме официально признаваемой безработицы, в капиталистических странах еще сотни миллионов пролетариев и полупролетариев обречены прямо или косвенно на постоянную полную или частичную безработицу. К ним принадлежат: частично занятые, члены семей безработных, безработные в колониях и полуколониях, где они обычно не учитываются, хотя их количество составляет десятки миллионов человек, наконец, разорившиеся крестьяне и городские мелкие собственники, а также пролетарии из числа подросших детей рабочих, обычно не попадающие в учет безработных.

Эта массовая постоянная безработица, в свою очередь, еще больше снижает емкость капиталистического рынка.

Кроме того, хроническая недогрузка предприятий ведет к значительному замедлению процесса возобновления и расширения основного капитала промышленности, что сокращает спрос на оборудование и строительные материалы и, таким образом, создает огромные трудности сбыта для промышленности, производящей эти товары.

Характерны в этом отношении такие данные: в металлообрабатывающей промышленности США число станков, находящихся в эксплуатации свыше 10 лет, составило 49% к общему числу установленных станков в 1930 г., в 1935 г. — 66%, в 1940 г. — 72%. Показательна также тенденция падения доли затрат на новое промышленное строительство в общей сумме капиталовложений в промышленность. Так, за последние 30 лет в США доля расходов на строительство фабричных зданий в общей сумме вложений основного капитала сократилась с 49 до 28%, а доля затрат на новое оборудование повысилась с 51 до 72%. Это значит, что капиталовложения все в большей степени направляются на обновление изношенного оборудования и все в меньшей степени — на расширение основного капитала.

Хроническая недогрузка предприятий ведет к резкому усилению конкурентной борьбы между капиталистами внутри отдельных стран и на внешних рынках, так как капиталисты, стремясь к получению максимальных прибылей, особенно ожесточенно борются за вытеснение с рынка своих соперников.

Загнивание капиталистической экономики получает свое выражение в ряде особенностей процесса капиталистического воспроизводства в период общего кризиса капитализма.

Несмотря на рост производственных возможностей капиталистической промышленности, темпы капиталистического расширенного воспроизводства резко снижаются. Периодические кризисы перепроизводства становятся более частыми и длительными, возрастает их разрушительная сила. Сохраняя циклический характер воспроизводства, т. е. чередование роста и сокращения производства, капитализм утратил свою былую способность добиваться после кризисов фазы общего подъема производства. В условиях общего кризиса капитализма фаза оживления, наступающая после кризиса и депрессий, не переходит в общий подъем всех отраслей производства и отличается незначительным ростом производства, а также крайне ограниченным и однобоким характером этого роста. Более или менее значительное увеличение производства, наблюдающееся в отдельные периоды в тех или иных странах в некоторых отраслях промышленного или сельскохозяйственного производства, происходит, как правило, лишь в связи с гонкой вооружений и расширением военных поставок, которые финансируются из средств государственного бюджета, т. е. за счет растущих налогов. Этот рост имеет паразитический характер, лишен прочной основы и ведет к еще большему подрыву экономики капиталистических стран и снижению емкости капиталистического рынка.

Усиление неравномерности развития капиталистических стран после первой мировой войны в особенности обострило противоречия мирового капиталистического рынка.

В результате этой войны и ее последствий произошли резкие изменения в соотношении сил капиталистических стран. Центр финансовой эксплуатации мира переместился из Европы в Америку. США достигли промышленного превосходства в капиталистическом лагере, но в то же время и после империалистической войны 1914—1918 гг. сохранилось первенство Великобритании по размерам колониальных владений, иностранных капиталовложений и внешней торговли. Вследствие этого англо-американское противоречие стало основным, глубочайшим противоречием в лагере империализма.

Финансовый капитал США развернул борьбу за захват сфер влияния Англии, за вытеснение Англии с ее рынков, в том числе и с рынков стран Британской империи, за захват принадлежащих английским монополиям источников сырья.

В то же время в Германии, оттесненной с мировых рынков в результате военного поражения, при помощи американского финансового капитала была восстановлена тяжелая промышленность. Возобновилась ее экспансия на внешних рынках, в результате чего к 1938 г. Германия достигла равного с Англией удельного веса в мировом экспорте.

На рынках стран Тихоокеанского бассейна и Индийского океана Англию и США стала теснить Япония, экспорт которой

возрос в 1929 г. втрое в сравнении с 1913 г. В число крупных экспортеров выдвинулась и Канада, обогнавшая перед второй мировой войной по размерам экспорта Францию.

Исключительной остроты достигла борьба за рынки сбыта в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. и в последующие за ним годы депрессии особого рода и нового экономического кризиса 1937—1938 гг., когда внешняя торговля капиталистических стран пришла в состояние глубокого кризиса.

Крайнее обострение проблемы рынка привело к тому, что в условиях общего кризиса капитализма она стала основной проблемой капитализма.

Ввиду антагонистических противоречий капиталистического производства проблема рынка всегда являлась самой сложной проблемой капиталистической экономики. Капиталистическое производство в силу свойственных ему противоречий имеет тенденцию постоянно выходить за рамки существующего рынка. Однако в прошлом капитализм находил пути для постоянного расширения рынка, и это создавало возможность более или менее успешно, хотя и через периодические кризисы, преодолевать препятствия для роста капиталистического производства и в ряде стран быстро увеличивать его размеры. Как отмечалось выше (см. главу I) рост капиталистического рынка происходит путем его развития как вглубь, так и вширь, т. е. как за счет капиталистического развития старых областей, уже прежде вовлеченных в русло капитализма, так и за счет вовлечения новых областей и стран в сферу товарного обращения, а затем и капиталистического производства.

Именно поэтому расширение мирового рынка служило весьма важным импульсом для роста капитализма в домонополистическую эпоху. Но также и в период перехода от капитализма свободной конкуренции к монополистическому капитализму рост вывоза капитала и усиленные колониальные захваты позволили крупному капиталу интенсивно вовлекать в русло мирового рынка новые области, страны и целые континенты, превратить весь земной шар в сферу приложения сил основных капиталистических стран и на этой основе осуществить значительное расширение мирового рынка.

С этим процессом расширения мирового рынка на рубеже двух столетий в значительной степени было связано общее ускорение в развитии капиталистического производства, происходившее тогда, несмотря на начавшийся процесс загнивания капитализма.

Однако с завершением перехода в стадию империализма чрезвычайно усилилось действие факторов, обостряющих проблему капиталистического рынка. Выше было показано, что господство монополий, их борьба за обеспечение максимальной прибыли путем беспощадного ограбления народов всего

мира крайне ограничивает покупательную способность населения капиталистических стран и особенно колоний и полуколоний и тем самым обостряет проблему рынка. Но обострение проблемы рынка связано еще и с тем, что окончание территориального раздела мира между горсткой империалистических государств закрыло путь для быстрого развития капиталистического производства за счет свободного проникновения капиталистов в новые области, еще не захваченные другими капиталистическими странами, т. е. путь, который в прошлом позволял капиталистам преодолевать ряд препятствий для расширенного воспроизводства.

Действие сил монополистического капитализма, с неизбежностью обостряющих проблему рынка, в полной мере сказалось лишь после первой мировой войны, которая не только не разрешила противоречий между империалистами, боровшимися за передел поделенного мира, но еще больше их обострила. Общий кризис капитализма коренным образом изменил и ухудшил условия мирового рынка.

Это коренное ухудшение условий мирового рынка состоит, во-первых, в том, что сфера мирового господства финансового капитала сузилась и, во-вторых, в том, что в условиях общего кризиса капитализма чрезвычайно усилилось загнивание капиталистической системы, углубились внутренние противоречия, ограничивающие возможности роста капиталистического рынка. В результате действия этих факторов уже на первом этапе общего кризиса сравнительно быстрый рост мирового капиталистического рынка сменился состоянием относительной и неустойчивой стабильности.

В то же время, несмотря на относительную стабильность мирового капиталистического рынка, капиталисты в борьбе за обеспечение максимальных прибылей, за подавление конкурентов, за завоевание рынков продолжали увеличивать производственные возможности промышленности.

Проблема рынков стала основной проблемой капитализма именно в силу глубокого противоречия между ростом производственных возможностей капиталистической промышленности и относительной стабильностью рынков.

Показателем относительной, неустойчивой стабильности мирового капиталистического рынка на первом этапе общего кризиса капитализма является крайнее замедление темпов роста международного товарооборота, при резких колебаниях годовых оборотов внешней торговли вокруг их низкого среднего уровня. Если за 25 лет, предшествовавших первой мировой войне (с 1888 по 1913 г.), международный товарооборот (в сопоставимых ценах) возрос в 2,2 раза, т. е. на 120%, то за следующие 25 лет (с 1913 по 1938 г.) он увеличился лишь на 11%. После сокращения размеров международной торговли в период первой мировой войны 1914—1918 гг., в 1924—

1925 гг. ее довоенный уровень был восстановлен, а в 1929 г. несколько превзойден. Однако в дальнейшем международная торговля не только катастрофически сократилась в годы экономического кризиса 1929—1933 гг., но и после кризиса вплоть до второй мировой войны не достигла своего прежнего максимального уровня. Так, к 1937 г. международная торговля (в сопоставимых ценах) стояла приблизительно на уровне 1927 г. и была на 6% ниже уровня 1929 г., а с 1938 г. вновь началось ее падение.

Эти данные свидетельствуют о том, что уже на первом этапе общего кризиса капитализма внешняя торговля капиталистических стран по сути дела находилась на одном и том же крайне низком уровне. Относительная, неустойчивая стабильность мирового капиталистического рынка начала расшатываться и подрываться в результате мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., последовавшей за ним длительной депрессии особого рода, огромного роста нищеты народных масс и перевода на рельсы военного хозяйства экономики Германии, Японии, Италии и других капиталистических стран.

Мировой экономический кризис привел к расстройству международных экономических отношений, что получило свое выражение в упадке внешней торговли, в крахе большинства капиталистических валют, в подрыве международного кредита, в глубоком валютном хаосе. Это нарушило нормальное осуществление международных расчетов и создало новые сильнейшие препятствия для товарооборота между капиталистическими странами.

В ожесточенной борьбе за рынки капиталистические монополии стали использовать особенно агрессивные методы борьбы. Были уничтожены последние остатки свободной торговли. На путь высоких протекционистских тарифов вступило последнее из крупных капиталистических государств, сохранявшее ранее либеральную таможенную политику, — Англия.

Во всех капиталистических странах стали вводиться все более высокие, запретительные импортные пошлины.

Торговая война приобретала ожесточенный характер. Все в больших размерах стал осуществляться товарный и валютный демпинг [1]. Война валют еще больше углубляла валютный хаос и расстройство международных кредитно-денежных связей.

Регулирование импорта путем таможенного обложения стало дополняться многочисленными новыми формами государственных ограничений импорта, так называемыми количественными и валютными.

В результате растущих преград оказалась подорванной многосторонняя торговля капиталистических стран. Эта тор-

---

[1] О валютном демпинге см. гл. VII.

говля подрывалась образованием различных валютных зон (стерлинговой, долларовой и т. п.), а также расширением системы двустороннего товарообмена, при которой импорт товаров из другой страны допускается лишь в качестве компенсации за экспорт в эту страну.

В период общего кризиса капитализма чрезвычайно растет роль аппарата государственной власти как орудия монополий в их агрессивной борьбе за рынки.

Буржуазное государство используется капиталистами в качестве важного орудия их борьбы за внешние рынки на всех стадиях развития капитализма. В эпоху империализма монополии целиком подчиняют себе аппарат буржуазного государства и превращают его в свой исполнительный орган. Использование буржуазного государства в качестве инструмента капиталистической внешней торговли чрезвычайно расширяется, кроме того, оно приобретает принципиально новые черты.

Экономическая суть империализма состоит в смене свободной конкуренции господством капиталистических монополий. Капиталистической монополии свойственно стремление к полному подавлению своих соперников, к господству на рынках. Свою экономическую силу монополия всегда закрепляет политическим господством, силой государственной власти. На этой основе развивается государственно-монополистический капитализм, выражающий высшую ступень капиталистического обобществления производства и паразитического господства монополистического капитала над обществом. Социально-экономическое содержание государственно-монополистического капитализма состоит в том, что монополии, подчинив себе государственный аппарат, создают и используют государственную монополию как орудие охраны и увеличения своих максимальных прибылей. Государственно-монополистический капитализм означает, что финансовый капитал осуществляет и усиливает свое всестороннее экономическое господство над обществом путем установления контроля государственного аппарата над различными областями экономической жизни страны.

Рост государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли выражается в возрастающем прямом участии аппарата государственной власти в борьбе монополий за рынки, в усилении государственного контроля над внешней торговлей.

Чем острее становится борьба за рынки между империалистическими государствами, тем в большей степени финансовый капитал использует буржуазное государство, его аппарат, его финансовые ресурсы, его вооруженные силы для своей экспансии на мировых рынках, для захвата новых рынков сбыта и источников сырья.

Поэтому в период общего кризиса капитализма усиливается рост государственно-монополистического капитализма во всех

сферах экономики и, в частности, в области внешней торговли. Рост государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли капиталистических стран проявляется в различных формах.

Он характеризуется прежде всего чрезвычайным расширением арсенала средств торговой политики империалистических государств, используемых в качестве агрессивных методов борьбы монополий за рынки. Было уже указано, таможенный протекционизм дополняется разнообразными формами прямого и косвенного государственного регулирования внешней торговли. В правительственных органах, осуществляющих контроль над внешней торговлей под флагом «общенациональных» интересов, руководящую роль играют представители финансовой олигархии; они используют эти органы для своего контроля над внешней торговлей страны; через эти органы монополии захватывают в свои руки распоряжение дефицитным сырьем и другими товарами, импортируемыми по лицензиям, и всеми валютными резервами государства.

Рост государственно-монополистического капитализма проявляется также в том, что усиливается непосредственное участие правительственных учреждений империалистических государств — в качестве полномочных представителей монополистического капитала своих стран — в международных сговорах монополий о дележе рынков сбыта и источников сырья. Эти сговоры все чаще проводятся путем заключения межправительственных товарных соглашений, двусторонних соглашений о взаимных товарных поставках, путем создания международных органов по распределению дефицитных видов сырья и т. д. Все эти межправительственные соглашения и организации представляют арену ожесточенной борьбы монополистического капитала отдельных империалистических стран. При их помощи вся финансовая и политическая мощь государственной машины пускается монополиями в ход как орудие давления на соперников в целях захвата возможно большей доли при дележе рынков и источников сырья.

Рост государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли проявляется и во все большем использовании капиталистическими монополиями средств государственного бюджета для финансирования внешней торговли, субсидирования демпинга и других средств агрессивной борьбы монополий за захват рынков сбыта и источников сырья. Сюда относятся: государственное кредитование экспорта и импорта, государственные займы, предоставляемые другим странам с целью обеспечения монополиям своей страны сбыта товаров, оплачиваемых за счет этих займов. Наиболее значительных размеров достигло финансирование экспорта из средств государственного бюджета в США. Оно осуществлялось во время

второй мировой войны путем оплаты государством монополиям стоимости товарных поставок по ленд-лизу, а после войны путем бюджетного финансирования различных видов так называемой «помощи» иностранным государствам.

Одной из форм государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли является привлечение монополиями в широких размерах средств государственного бюджета для закупок за границей сырья и иных материалов. Государственные закупки достигают в отдельных странах (особенно в США и Англии) значительного удельного веса в общей сумме импорта, особенно в период войн. Широко используется эта система государственных закупок и в настоящее время, когда экономика капиталистических стран переключена на рельсы подготовки новой войны. Она дает монополиям возможность захватывать в свое распоряжение огромные запасы дефицитного сырья и полуфабрикатов, не отвлекая на создание и хранение этих запасов собственных средств. Кроме того, монополии перекладывают при помощи этой системы на государственный бюджет риск, возникающий при массовых закупках сырья в связи с колебаниями цен и курсов валют, и в то же время используют запасы в целях спекулятивной наживы и закрепления своего монополистического контроля на внутреннем и внешних рынках.

Растущее использование монополиями аппарата буржуазного государства в их борьбе за рынки ведет к еще большему усилению агрессивного характера этой борьбы.

Непрерывный рост ограничений международного товарооборота свидетельствует о развитии крайнего национализма в экономической политике буржуазных государств. Возникает и развивается тенденция к разрушению экономических связей между странами, сложившихся в результате многовекового развития международного разделения труда и мирового рынка. В этом отражается глубокий кризис капиталистической внешней торговли.

Итак, уже на первом этапе общего кризиса капитализма проблема рынка необычайно обострилась, чрезвычайно усилилась неравномерность развития капиталистических стран, появился крайний национализм в экономической политике.

Конфликты между капиталистическими странами в их борьбе за рынки приобрели особенно катастрофический характер. Самые острые средства торговой политики и «мирной» конкурентной борьбы стали недостаточными, быстро созревала почва для военных столкновений, для вооруженной борьбы империалистов за новый передел мира. В результате этого возникла вторая мировая война. Каждая из двух империалистических коалиций рассчитывала путем этой войны переделить рынки в свою пользу и добиться мирового господства.

Распад единого всеохватывающего мирового рынка. Глубокое расстройство международных экономических отношений на втором этапе общего кризиса капитализма

В период второй мировой войны развернулся второй этап общего кризиса капитализма. На этом этапе еще более обостряется проблема рынка. Прогрессирующее загнивание капитализма получило свое выражение в резком ухудшении условий капиталистического мирового рынка, в сильнейшем расстройстве международных экономических отношений в лагере капитализма.

Второй этап общего кризиса капитализма характеризуется отпадением от капиталистической системы Китая и ряда стран Европы и Азии, создавших народно-демократические государства, и образованием мощного социалистического лагеря во главе с СССР, противостоящего капиталистическому лагерю. Образование мощного социалистического лагеря привело к коренному изменению в соотношении сил двух систем; оно означает резкое ослабление капиталистической системы в экономическом и политическом отношении и огромное экономическое и политическое укрепление социалистической системы, рост сил демократии и социализма.

Важнейшим экономическим результатом второй мировой войны и ее хозяйственных последствий является распад единого всеохватывающего мирового рынка и образование нового мирового демократического рынка, противостоящего мировому капиталистическому рынку.

Новый мировой демократический рынок образовался на основе того, что страны социалистического лагеря экономически сомкнулись и наладили тесное экономическое сотрудничество и взаимопомощь, основанные на принципах пролетарского интернационализма. Это сотрудничество представляет собой совершенно новый тип международных экономических отношений, принципиально противоположный международным экономическим отношениям при капитализме. Международные экономические отношения нового типа имеют социалистический характер; они основаны на уничтожении эксплуатации одних государств другими государствами, на полной солидарности и общности интересов всех народов, сбросивших с себя ярмо капиталистического господства. Развитие экономических и культурных связей стран социалистического лагеря осуществляется на основе равенства сторон, взаимной выгоды и уважения национального суверенитета. Бескорыстная высококвалифицированная и дешевая помощь Советского Союза странам народной демократии является решающим фактором их быстрого и всестороннего хозяйственного и культурного развития по пути к социализму. Мировой демократический рынок, свободный от противоречий, присущих мировому

капиталистическому рынку, характеризуется неуклонным и быстрым ростом товарооборота.

Образование и укрепление мирового демократического рынка создало совершенно новую ситуацию в международной торговле.

Непрерывный и чрезвычайно быстрый рост промышленного и сельскохозяйственного производства в странах социалистического лагеря, обладающих необъятными и разнообразными природными ресурсами, создал для них возможность находить в пределах мирового демократического рынка все необходимое для удовлетворения растущих потребностей в сырье, орудиях производства и потребительских товарах и, таким образом, обеспечить свою независимость от импорта из капиталистических стран. Вместе с тем быстро возрастают возможности экспорта из стран социалистического лагеря в капиталистические страны.

В этом отражается экономическое укрепление социалистической системы, усиление ее позиций по отношению к капиталистической системе.

Напротив, для капиталистической системы распад единого мирового рынка означает дальнейшее обострение проблемы рынка, а потому и углубление общего кризиса капитализма. Распад единого мирового рынка представляет собой характерную черту общего кризиса капитализма на втором его этапе. Он является экономическим выражением того факта, что империализм окончательно утратил свое господство над $^1/_4$ земного шара и над $^1/_3$ его населения.

Сфера приложения сил главных капиталистических стран (США, Англии и Франции) к мировым ресурсам, а тем самым сфера обеспечения для них максимальных прибылей сократилась и в дальнейшем должна будет еще более сокращаться.

Страны, отпавшие от капиталистической системы, занимали прежде весьма значительное место на мировом рынке сбыта капиталистических стран. Так, Германия перед второй мировой войной реализовала на рынках стран, ныне входящих в состав социалистического лагеря, около 13% своего экспорта. В экспорте Италии страны Восточной Европы занимали перед войной 20%. В экспорте Японии доля Китая и Кореи достигала (в 1929 г.) 31%. Значение рынка Китая для Англии видно, например, из того, что в отдельные предвоенные годы экспорт хлопчатобумажных тканей из Англии в Китай был больше, чем весь их экспорт из Англии в 1951 г.

Империалисты разных стран рассчитывали добиться в результате второй мировой войны дальнейшего расширения своей экспансии в Китае, Корее и в странах Юго-Восточной и Центральной Европы, а также подчинить своему влиянию Совет-

ский Союз и таким путем овладеть новыми обширными рынками сбыта и источниками дешевого сырья.

Особенно большие надежды возлагали американские и японские империалисты на Китай, господство над которым должно было по расчетам каждой из этих боровшихся между собой групп империалистов обеспечить надолго процветание их промышленности и торговли и неограниченные возможности сверхприбыльного приложения капиталов.

Образование нового, непрерывно растущего мирового демократического рынка означает полный крах всех расчетов империалистов на расширение сферы их господства.

Зависимость стран, ныне входящих в социалистический лагерь, от финансового капитала полностью ликвидирована.

Империалистические государства лишились возможности навязывать свои товары этим странам на кабальных условиях. В то же время все больше расширяются возможности для экономически отсталых стран капиталистического мира, а также и для всех прочих капиталистических стран получать на взаимовыгодных условиях необходимые им товары — машины, сырье, продовольствие — из стран социалистического лагеря, вместо того чтобы получать их на кабальных условиях от международных монополий и империалистических агрессивных государств.

Все это свидетельствует об ослаблении позиций империалистических государств на мировых рынках, о неизбежности дальнейшего ухудшения для них условий сбыта товаров и приложения капиталов, а следовательно, и о неизбежности дальнейшего роста недогрузки их промышленных предприятий. В этом именно и состоит углубление общего кризиса капитализма в связи с распадом единого мирового рынка.

Дальнейшее резкое обострение проблемы рынка для капиталистических стран после второй мировой войны вызывается также углублением кризиса колониальной системы империализма. Прорыв фронта империализма в Китае, Корее, Вьетнаме, где созданы народные республики, а также новый подъем национально-освободительной борьбы против империалистического господства в колониальных и зависимых странах Азии, Африки и Латинской Америки свидетельствуют о происходящем распаде колониальной системы империализма.

База колониального господства империалистов в колониальных и зависимых странах все более расшатывается. Хозяйничающие в этих странах империалисты наталкиваются на все большие трудности. С одной стороны, некоторое дальнейшее развитие местной промышленности в отдельных экономически отсталых странах (например, Индии, Южно-Африканском Союзе, Аргентине, Бразилии и др.) при крайней узости их внутреннего рынка создает все возрастающие препятствия для экспорта товаров в эти страны. Так, например, английский

буржуазный экономический журнал «Стэйтист» в конце 1952 г. отмечал, что на рынках латиноамериканских стран за последнее десятилетие произошли крупные изменения, что Аргентина, Бразилия и Чили перестают быть рынками сбыта предметов широкого потребления, поскольку они стали сами производить эти товары, а покупательная способность населения латиноамериканских стран чрезвычайно низка; журнал предупреждает английских экспортеров, что им не следует больше рассчитывать на сбыт в этих странах посуды, тканей, виски и других потребительских товаров, и рекомендует им направить свои усилия на завоевание рынка для сбыта оборудования, в котором нуждается местная промышленность латиноамериканских стран.

С другой стороны, хозяйничание империалистов в колониальных и зависимых странах все больше наталкивается на растущее сопротивление демократических сил этих стран, на их активную борьбу, направленную против иностранных монополий, захвативших их национальные богатства, на подрыв господствующего положения монополий во внешней торговле, на расширение торговых связей со странами демократического лагеря, на отказ от кабальной «помощи» и кабальных соглашений о «взаимной обороне». В этом отношении особенно показательны такие факты, как борьба иранского народа за национализацию нефтяной промышленности в Иране, борьба за национализацию оловянных рудников в Боливии, за расторжение кабальных соглашений с США об эксплуатации медных рудников в Чили.

Конечно, до тех пор, пока сопротивление империалистической экспансии в колониальных и зависимых странах не перерастет в антиимпериалистическую и антифеодальную революцию, оно не может устранить империалистическое господство и эксплуатацию колониальных и зависимых стран международными монополиями. Об этом говорит хотя бы факт большого роста вывоза капитала и неслыханно высокие прибыли, получаемые монополиями США и других империалистических стран от своих иностранных инвестиций в колониальных и зависимых странах после второй мировой войны. Но тем не менее непрерывный рост антиимпериалистических сил и их борьба за экономическую самостоятельность и политическую независимость своих стран представляет весьма существенный фактор, расшатывающий базу колониального господства, осложняющий для капиталистических стран проблему рынков сбыта товаров и рынков вывоза «избыточных» капиталов, ограничивающий возможности приложения сил главных капиталистических стран к мировым ресурсам.

На втором этапе общего кризиса капитализма резко возросло действие внутренних противоречий монополистического капитализма, обостряющих проблему рынка. Это явилось ре-

зультатом дальнейшего усиления господства монополий над капиталистическим обществом.

Никогда еще в истории капитализма гнет монополий и ограбление народных масс капиталистами не достигали таких размеров, как после второй мировой войны. Об этом свидетельствуют резкое падение реальной заработной платы рабочих, сокращение доходов крестьянства и усиление его разорения, небывалый рост прибылей капиталистов. В США реальная зарплата рабочих в 1952 г. была на 30% ниже, чем в довоенное время; за последние 15 лет в США «исчезло» вследствие разорения крестьян 1,5 млн. ферм. В других капиталистических странах обнищание народных масс усиливается не в меньшей степени. Непрерывный рост дороговизны, инфляции, налогов ускоряет обнищание народных масс и перекачку все возрастающей доли национального дохода в карманы монополистов. Неслыханных размеров достигла эксплуатация трудящихся в колониях и зависимых странах, чрезвычайно усилился неэквивалентный характер торговли между империалистическими странами и колониями.

Это усиление эксплуатации и грабежа народных масс монополиями все больше подрывает покупательную способность основных потребителей товаров — рабочих и крестьян и приводит к еще большему ограничению емкости мирового капиталистического рынка. Так, например, физический объем розничной торговли пищевыми продуктами и промышленными товарами массового потребления во Франции в 1952 г. был на 15% ниже, чем в 1930 г., а в Англии физический объем всего розничного товарооборота на душу населения в 1951 г. был на 7% ниже уровня 1929 г.

Особенность проблемы рынка на втором этапе общего кризиса капитализма состоит в том, что в условиях распада единого всеохватывающего мирового рынка и усиления загнивания капитализма наступил конец относительной стабильности капиталистического мирового рынка, имевшей место на первом этапе общего кризиса капитализма. На втором этапе общего кризиса капитализма для главных капиталистических стран не только отсутствует перспектива расширения подконтрольных им рынков, но устранена возможность обеспечить их относительную стабильность. Это означает неизбежность дальнейшего ухудшения условий мирового капиталистического рынка, крайнего обострения борьбы капиталистов за рынки.

Конец относительной стабильности мирового капиталистического рынка характеризует дальнейшее усиление загнивания капиталистического способа производства в целом.

В сфере рынка отражаются лежащие в его основе процессы капиталистического воспроизводства, которые свидетельствуют о том, что загнивание капитализма не только усилилось, но и приобрело новые черты.

Если, как это показано в работе В. И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма», написанной в 1916 г., в тот период можно было говорить о том, что несмотря на загнивание капитализма, в целом капитализм растет неизмеримо быстрее, чем прежде, то в условиях второго этапа общего кризиса капитализма этот тезис утратил силу. Тенденция к замедлению темпа роста капиталистического производства выявилась уже на первом этапе общего кризиса капитализма. В настоящее время, когда сфера господства империализма резко сокращается, когда единый мировой рынок распался, а проблема рынков для капиталистических стран достигла наибольшей остроты, возникли новые тенденции капиталистического воспроизводства. Хотя свойственная капитализму цикличность воспроизводства, то есть смена периодов роста и сокращения капиталистического производства, сохраняется, но рост капиталистического производства может происходить в современных условиях лишь на суженной базе; все больше будет усиливаться тенденция сокращения объема капиталистического производства главных капиталистических стран и роста недогрузки их предприятий.

Эта тенденция уже ясно проявляется, например, в движении производства в крупнейшей капиталистической стране — США — за последнее десятилетие. Промышленность США после длительного застоя выросла в период второй мировой войны на основе военных поставок.

К 1943 г. промышленное производство США путем использования ранее незагруженного оборудования и некоторого нового строительства превысило вдвое уровень 1929 г. Однако затем промышленное производство США упало и на протяжении последующего десятилетия ни разу не достигало уровня 1943 г., несмотря на значительный размер новых капиталовложений и огромные военные заказы. В 1952 г. общий объем промышленного производства США был все еще на 9% ниже уровня, достигнутого в 1943 г., а размер производства так называемых товаров длительного пользования (главным образом продукция тяжелой промышленности) был на 22% ниже уровня, достигнутого в 1943 г. Если учесть при этом, что как во время войны, так и после нее в США были произведены новые капиталовложения в промышленность, увеличившие ее производственный аппарат, то становится очевидным, что в США вновь, как и после первой мировой войны, резко понизилась загрузка предприятий, несмотря на раздувание военного производства. К концу 1952 г. по имеющимся подсчетам производственная мощность обрабатывающей промышленности США была в целом загружена всего на 56%, а в отдельных ее отраслях (например, в текстильной) — в гораздо меньшей степени. Уровень 1943 г. был незначительно превзойден лишь в 1953 г., но и то не надолго. С 1953 г. началось новое кризис-

ное сокращение промышленного производства; в первом полугодии 1954 г. промышленное производство вновь было ниже уровня 1943 г.

В этом застое промышленного производства и росте недогрузки предприятий при накоплении гигантских прибылей монополий, ищущих себе применения в качестве нового капитала, с особенной силой сказывается вся глубина загнивания капитализма; этим же определяются и острые противоречия между империалистами в их борьбе за рынки сбыта и сферы приложения капитала.

Эти противоречия усугубляются резким усилением неравномерности развития капиталистических стран в итоге второй мировой войны. Соотношение сил между империалистическими странами сильно изменилось. Экономика трех крупных империалистических государств — Германии, Японии и Италии, подвергшихся военному разгрому, оказалась сильно подорванной, их бывшие сферы влияния перешли под контроль других империалистических государств. Две другие великие державы — Англия и особенно Франция — были весьма серьезно ослаблены в экономическом отношении и, хотя сохранили обширные колониальные владения, потеряли многие из своих прежних позиций. Из крупных империалистических государств лишь Соединенные Штаты Америки, монополии которых нажили на войне огромные барыши, укрепили свои экономические позиции, значительно повысили свой удельный вес в капиталистическом производстве и сосредоточили в своих руках огромные финансовые ресурсы.

Империалисты США взяли курс на завоевание мирового господства. Американский финансовый капитал стремится к захвату колоний, источников сырья и рынков сбыта, принадлежащих Англии, Франции и другим империалистическим странам. С особенной силой разгорелась борьба между английским и американским империализмом. В то же время быстро возрождается на мировом капиталистическом рынке конкуренция монополистического капитала Германии и Японии, восстановленного с помощью англо-американского империализма в интересах агрессивных планов разжигания войны против стран демократического лагеря.

В результате усиления неравномерности развития капиталистических стран углубилось несоответствие между США, обладающими промышленным превосходством, и Англией, владеющей сильными позициями в области контроля над мировыми источниками сырья, что влечет за собой обострение борьбы за них.

Монополистический капитал США считает себя «обделенным» по многим важнейшим видам сырья и добивается передела в свою пользу источников сырья в капиталистическом мире, т. е. изъятия их из-под контроля монополистического

капитала Англии, Франции, Бельгии, Нидерландов и т. д. Это порождает все растущее сопротивление со стороны монополий указанных стран, прежде всего Англии, так как экспансия США угрожает их максимальным прибылям.

Борьба США за передел мировых источников сырья порождает самые острые конфликты между империалистическими государствами.

Не менее острые конфликты наблюдаются в борьбе за передел рынков сбыта, сопровождающейся резкими изменениями позиций отдельных стран на мировом капиталистическом рынке.

Использовав в своих интересах ситуацию, сложившуюся в период войны, США достигли огромного преобладания на мировых рынках сбыта над всеми остальными капиталистическими странами, в том числе и над Англией.

В последующие годы в результате борьбы других капиталистических стран за восстановление своих прежних позиций доля США в мировом капиталистическом экспорте снизилась. Однако сокращение американского экспорта влечет за собой дальнейшее усиление агрессивных методов борьбы США за рынки.

Устранение западногерманской и японской конкуренции привело к повышению на короткий период доли Англии в мировом капиталистическом экспорте. В дальнейшем растущая экспансия США и возрождение западногерманской и японской конкуренции вновь привели к снижению доли Англии в мировом экспорте капиталистических стран.

Борьба США за господство на мировых рынках, а также возрождение торговой экспансии Западной Германии и Японии с неизбежностью вызывают все растущую борьбу Англии, Франции и других капиталистических стран против засилья США в международной торговле.

Результатом явился дальнейший рост протекционизма во всех капиталистических странах и крах попыток «либерализации» международной торговли, предпринимавшихся после второй мировой войны. Все более усиливаются жесткие ограничения импорта, вводятся самые разнообразные средства форсирования экспорта; с новой силой возобновляется торговая война, демпинг, война валют.

Таким образом, дальнейшее обострение проблемы рынка на втором этапе общего кризиса капитализма в связи с распадом единого мирового рынка, усилением загнивания капитализма и ростом неравномерности развития капиталистических стран ведет к глубокому расстройству международной капиталистической торговли и крайнему усилению борьбы за рынки.

Главной силой, углубляющей расстройство международной торговли и дезорганизующей экономику капиталистических стран и мировой капиталистический рынок, является в совре-

менных условиях американский империализм с его агрессивными, авантюристическими методами борьбы за мировое господство.

В результате обострения борьбы капиталистов за рынки и особенно под влиянием агрессивных методов борьбы американского империализма за господство над мировыми рынками сбыта и источниками сырья, международные экономические отношения в капиталистическом лагере приобрели необычайно уродливые черты, отражающие глубокий упадок внешней торговли и развал мирового капиталистического рынка.

Наиболее характерные проявления этого состоят в следующем:

а) Принудительный импорт залежалых товаров из США. В международной капиталистической торговле сложилось совершенно необычное и крайне ненормальное положение, когда капиталистические страны, в том числе и индустриально развитые страны Западной Европы, принуждены импортировать товары из США вместо того, чтобы пользоваться товарами отечественного производства или получать их из других стран на более выгодных условиях. Это явилось результатом того, что займы или «дары», предоставляемые Соединенными Штатами на основе различных кабальных соглашений о «помощи» или «взаимной обороне», реализуются в виде товарных поставок из США. Соглашения об этих поставках обязывают страну, получающую «помощь», закупать в США определенные товары по ценам, продиктованным Соединенными Штатами, и ограничивают ее право свободной закупки соответствующих товаров в других странах. Примерно в среднем 30% всей суммы экспорта США в послевоенные годы ежегодно финансируется за счет ассигнований на «иностранную помощь». Эта часть экспорта по существу насильственно навязывается странам, получающим эту «помощь», и представляет собой своеобразную форму самого бесстыдного принудительного демпинга. Принудительный ввоз залежалых товаров из США ведет к удушению местной промышленности, к росту безработицы и недогрузки предприятий.

В ряде случаев США принуждают страны, попавшие в полную зависимость от них, к беспошлинному ввозу товаров из США.

Так, например, соглашением об американо-японском экономическом «сотрудничестве» предусмотрено освобождение от таможенного обложения значительной части японского импорта из США. К беспошлинному ввозу товаров из США были принуждены и некоторые латиноамериканские страны, Греция и т. д.

США настоятельно добиваются от других стран отмены импортных ограничений, преференциальных тарифов, снижения таможенных пошлин. Сохраняя и усиливая у себя сверхпротекционистский режим жесткого ограничения импорта, правя-

щие круги США лицемерно обосновывают свои требования к другим странам об отмене импортных ограничений защитой принципа «свободы торговли». Однако реальный смысл этих требований состоит не в установлении свободы торговли, а в стремлении США лишить другие страны средств защиты от экспансии американского империализма.

б) Разрушение исторически сложившихся экономических связей. Стремясь монополизировать внешние рынки и мировые источники сырья, американский империализм разрушает исторически сложившиеся многосторонние экономические связи капиталистических стран и добивается замены их односторонними связями этих стран с Соединенными Штатами Америки.

Главную роль в достижении этой цели играет авантюристическая политика торговой дискриминации и экономической блокады стран демократического лагеря, которую США навязывают другим капиталистическим странам под предлогом борьбы с «коммунистической опасностью».

Эта политика нашла свое выражение в ряде законодательных актов и постановлений, в том числе в позорном решении Генеральной Ассамблеи ООН, принятом под давлением США в мае 1951 г., о введении эмбарго на торговлю с Китайской Народной Республикой и в «законе Бэттла», изданном в США в октябре 1951 г., согласно которому предоставление американской «помощи» обусловлено отказом стран, получающих эту «помощь», от торговли со странами демократического лагеря, так называемыми «стратегическими» товарами, в число которых включены также товары, не имеющие стратегического значения.

В результате этой политики товарооборот США с этими странами в 1951 г. снизился в 10 раз в сравнении с 1937 г., товарооборот Англии — в 6 раз, товарооборот Франции — в 4 раза. Товарооборот между странами Западной и Восточной Европы, имевшими многовековые торговые связи, в результате указанных насильственных мероприятий, сократился в 1951 г. в 3 раза в сравнении с довоенным уровнем.

Эта политика экономической блокады потерпела провал. Она не смогла удушить экономику стран демократического лагеря и задержать ее подъем. В то же время эта политика нанесла серьезный удар экспорту капиталистических стран, закрыв им доступ на обширный мировой демократический рынок; она крайне усилила и без того весьма серьезные экономические трудности, перед которыми оказались капиталистические страны после второй мировой войны, и усилила их импортную и валютную зависимость от США.

Американский империализм добивается в своих интересах разрушения наиболее выгодных, давно сложившихся торговых связей между государствами.

Капиталистические страны вынуждены ввозить дорогие и низкосортные американские товары и оплачивать высокие расходы по их перевозке на дальнее расстояние вместо того, чтобы ввозить нужные товары лучшего качества и по более низкой цене из соседних стран, без затраты на них долларов или золота.

Так, например, в течение ряда лет многие страны Западной Европы вынуждены были ввозить низкосортный и дорогой уголь из США вместо того, чтобы импортировать более дешевый и высококачественный уголь из Польши, ввозить дорогую американскую пшеницу вместо того, чтобы закупать ее на более выгодных условиях на рынках восточноевропейских стран. Австрия ввозит фураж из США, а не из Румынии и Венгрии, что подрывает ее животноводство. Япония вынуждена закупать пшеницу и рис в США, оплачивая высокие расходы по их перевозке, вместо покупки этих товаров по более низким ценам на рынках Юго-Восточной Азии, а также импортировать из США по высоким ценам лес, нефть, уголь и другие товары.

Используя договоры о «помощи» и «взаимной обороне», США принуждают страны, имеющие сырье, продавать это сырье по низким ценам только Соединенным Штатам вместо того, чтобы экспортировать его различным странам на более выгодных условиях. Так, например, США запрещают вывоз каучука из стран Юго-Восточной и Южной Азии в СССР и Китайскую Народную Республику, вызывают таким путем искусственное перепроизводство каучука и вынуждают страны, производящие каучук, вывозить его в США по заниженным ценам. Американский империализм стремится переключить даже промышленность ряда индустриально развитых стран Западной Европы на производство сырья и полуфабрикатов для нужд военной промышленности США и Западной Германии и развить там добывающую промышленность, работающую на экспорт. Во Франции многие отрасли промышленности находятся в упадке, экспорт промышленных изделий сокращен, в то время как экспорт сырья и полуфабрикатов растет. Удельный вес готовых изделий в экспорте Франции упал с 50,7% в 1937 г. до 39,8% в 1951 г., а удельный вес сырья и полуфабрикатов в ее экспорте возрос с 35,2% в 1937 г. до 47,7% в 1951 г.

Промышленно развитую Австрию американский империализм превращает в придаток западногерманской военной промышленности. В этих целях правительство Австрии по указке США направляет главную массу капиталовложений в отрасли, производящие военно-стратегическое сырье и полуфабрикаты, причем Австрия вынуждена экспортировать такие необходимые для внутреннего потребления сырьевые товары, как железная руда, алюминиевый лом, сталь.

Таким образом, под влиянием экспансии американского империализма разрушаются исторически сложившиеся экономи-

ческие связи между странами, внешняя торговля капиталистических стран дезорганизуется, ее экономические основы подрываются. Направление и товарная структура экспорта и импорта капиталистических стран в значительной степени определяются не экономической выгодностью, а интересами монополистического капитала США.

в) Ухудшение торговых и платежных балансов, расстройство системы международных расчетов. Одним из важнейших показателей глубокого расстройства мирового капиталистического рынка является резкое ухудшение после второй мировой войны торговых и платежных балансов почти всех капиталистических стран, вызванное главным образом экспансией американского империализма.

США используют свою доминирующую роль среди капиталистических стран для всемерного форсирования экспорта американских товаров при значительном ограничении импорта иностранных товаров в США и поддерживают, таким образом, резко активный баланс своей внешней торговли. Подобного рода политика, хотя и приносит в настоящее время многомиллиардные барыши монополиям США, является экономически нелепой, недальновидной и несостоятельной. Она дезорганизует международную торговлю капиталистических стран, тем более, что США имеют значительное активное сальдо не только по торговому балансу, но и по балансу невидимого экспорта и импорта. Сальдо торгового баланса и сальдо прочих статей платежного баланса США за 1948—1953 гг. было следующим (в млрд. долл.):

	1948 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.	Всего за 6 лет
Положительное сальдо торгового баланса	5,5	5,3	1,3	3,8	4,3	4,5	24,7
Положительное сальдо прочих статей платежного баланса	1,2	1,1	1,0	1,4	0,7	0,2	5,6
Итого положительное сальдо платежного баланса . .	6,7	6,4	2,3	5,2	5,0	4,7	30,3

Из приведенных данных видно, что в дополнение к избытку от товарного экспорта над товарным импортом, составившему за 6 лет почти 25 млрд. долл., США получили от других стран еще около 6 млрд. долл. по прочим статьям платежного баланса, главным образом по доходам от капиталовложений за границей и от судоходства.

За 7 послевоенных лет (1946—1952 гг.) товарный и «невидимый» экспорт США составил 123 млрд. долл., а их товарный и «невидимый» импорт — всего 78 млрд. долл., т. е. меньше $^2/_3$ экспорта. Разрыв в пользу США был равен 45 млрд. долл.

Особенно значительное активное сальдо США имеют в торговле со странами Западной Европы. Навязывая этим странам свои товары, США в то же время закрывают доступ на свой рынок изделиям промышленности этих стран. Такого рода торговля не может иметь под собой прочной экономической основы и ведет лишь к расшатыванию финансов в капиталистических странах, расстройству международных расчетов, увеличению задолженности стран Западной Европы Соединенным Штатам.

Торговый баланс западноевропейских стран в послевоенный период характеризуется огромным дефицитом

За 7 лет с 1946 г. по 1952 г. импорт стран Западной Европы превысил их экспорт на 47 млрд. долл., в том числе Англии — на 14 млрд. долл., Франции — на 6 млрд. долл. Основная часть этого дефицита приходится на торговлю западноевропейских стран с США

Губительные последствия роста пассивности торгового баланса западноевропейских стран усугубляются тем, что после второй мировой войны в этих странах резко сократились источники средств для покрытия дефицита внешней торговли. Это объясняется главным образом потерей Англией и Францией значительной части их капиталовложений за границей, падением роли западноевропейских стран в мировом капиталистическом торговом судоходстве, ростом задолженности этих стран Соединенным Штатам, а также увеличением расходов на содержание армий на территории чужих государств, на ведение колониальных войн и другие агрессивные цели. Следовательно, ухудшение торговых и платежных балансов западноевропейских стран является результатом их общего экономического ослабления, роста неравномерности развития капиталистических стран, увеличения паразитических расходов, связанных с ростом милитаризма и агрессивной политикой.

Приведем для иллюстрации данные об ухудшении финансового положения крупнейшей из западноевропейских стран — Англии, занимающей видное место в международной капиталистической торговле. До второй мировой войны Англия, несмотря на ослабление ее позиций уже в тот период, все еще могла покрывать в значительной степени дефицит торгового баланса поступлениями по другим статьям платежного баланса; в 1929 г. поступления по «невидимому» экспорту превышали дефицит торгового баланса Англии, а в 1937 г. они покрывали 87% этого дефицита. После второй мировой войны положение Англии резко ухудшилось. Несмотря на усиленное форсирование экспорта и резкое ограничение импорта, что привело

к снижению дефицита внешней торговли ценой огромного ущерба для народного хозяйства, Англия покрывала в 1946—1951 гг. в среднем лишь 40% этого дефицита. Так, за 6 лет, с 1946 по 1951 г. дефицит торгового баланса Англии составил 1,9 млрд. ф. ст., а положительное сальдо платежного баланса — лишь 0,8 млрд. ф. ст. Таким образом, дефицит в сумме 1,1 млрд. ф. ст. мог быть покрыт лишь путем продажи золота и долларов и увеличения иностранной задолженности, т. е. за счет источников, использование которых ведет к подрыву экономики и финансовой устойчивости страны.

В результате возросшей экспансии американского империализма, а также и других империалистических государств в колониальные и зависимые страны подорвана активность их торгового баланса, являющаяся необходимым условием для сохранения финансового равновесия и поддержания внешней торговли этих стран. Активность торговых балансов колониальных и зависимых стран стала сокращаться, а в последнее время сменяется пассивностью. Эта тенденция возникла, во-первых, вследствие того, что в погоне за рынками сбыта империалистические государства всячески форсируют экспорт своих товаров в колониальные и зависимые страны, забрасывают их рынки своими залежалыми товарами, а во-вторых, вследствие резкого усиления неэквивалентности обмена, т. е. увеличения разрыва между высоким уровнем цен на импортируемые в колонии товары и низким уровнем цен на экспортные колониальные товары.

Слаборазвитые страны Азии, Ближнего и Среднего Востока и Латинской Америки, вместе взятые, имели, например, в 1952 г. отрицательное сальдо торгового баланса в сумме 1,5 млрд. долл., в то время как еще в 1950 г. положительное сальдо их торговых балансов составило 2,2 млрд. долл.

Резкое ухудшение торговых и платежных балансов подрывает международную капиталистическую торговлю, заводит ее в тупик неразрешимых противоречий. Большинство капиталистических стран лишается регулярных источников средств для оплаты импорта, их золотые и валютные резервы истощаются; это ведет к дальнейшему росту ограничений импорта, подрывает платежеспособность капиталистических стран, усиливает обесценение их валют. Истощение золотых и валютных резервов привело к возникновению долларового дефицита, препятствующего нормальным расчетам многих капиталистических стран с США и другими странами долларовой зоны.

В то же время выкачивание золотых и валютных резервов из других стран является одним из методов финансового закабаления этих стран американским империализмом.

США сконцентрировали у себя около 65% общей суммы централизованных запасов золота всех капиталистических стран. На конец 1952 г. сумма запасов золота центральных

банков и правительств всех капиталистических стран составляла 36 млрд. долл., из которых в США находилось 23 млрд. долл.

Несмотря на то, что долларовый дефицит дезорганизует международную торговлю, США искусственно его поддерживают, чтобы держать другие капиталистические страны в финансовой зависимости от себя и усиливать их ограбление.

Неплатежеспособность капиталистических стран ведет к тому, что они попадают в долговую кабалу к финансовому капиталу США. Дефицит их торгового баланса, который не может быть покрыт за счет текущих доходных статей платежного баланса, покрывается распродажей запасов золота и долларов, сокращением капиталовложений за границей, увеличением вложений капиталов США в этих странах, и главным образом займами и «дарами» американского правительства, предоставленными на кабальных условиях.

Все эти пути покрытия дефицита торгового баланса капиталистических стран используются американским монополистическим капиталом для усиления их зависимости от США и для навязывания им своих товаров по завышенным ценам; это еще больше подрывает платежные балансы и валюту этих стран.

Для дополнительного выкачивания золота и вообще материальных ценностей из других стран США поддерживают официальный курс доллара, искусственно завышенный по отношению к его действительной покупательной способности. В то время как покупательная сила доллара, даже по официальным данным, упала примерно вдвое в сравнении с довоенным временем, его официальное золотое содержание искусственно поддерживается на прежнем уровне (официальная цена одной унции золота равна 35 долл., т. е. 1 ам. долл. по официальной оценке приравнивается к 0.89 г чистого золота). По этой искусственной цене золото принимается в США официальными учреждениями в уплату долларовых обязательств. Страны, имеющие пассивное сальдо по расчетам с США и лишенные запасов долларов, вынуждены продавать золото Соединенным Штатам по этому официальному, завышенному курсу доллара, т. е. отдавать без компенсации добавочное количество золота на миллиарды долларов, что еще больше подрывает их финансовое положение.

Под влиянием ухудшения торговых и платежных балансов большинства капиталистических стран вся система международных расчетов пришла в состояние сильнейшего расстройства, а валюты всех капиталистических стран, и без того обесцененные вследствие военной и послевоенной инфляции, расшатываются еще сильнее.

г) Разрушительное влияние на внешнюю торговлю милитаризации народного хозяй-

ства капиталистических стран и гонки вооружений.

Особенно разрушительное влияние на международную торговлю оказывает милитаризация народного хозяйства капиталистических стран и гонка вооружений.

Ведя авантюристическую политику подготовки войны против лагеря демократии и социализма, империалисты одновременно стремятся найти выход из экономических трудностей в милитаризации народного хозяйства и гонке вооружений, в провоцировании вооруженных инцидентов и конфликтов, в усилении международного напряжения; они рассчитывают компенсировать отсутствие рынков сбыта раздуванием военных правительственных заказов.

При этом империалисты США используют подготовку войны против демократического лагеря для того, чтобы под флагом «обеспечения взаимной обороны» прибрать к рукам экономику и рынки стран, вовлеченных ими в агрессивные блоки. США добиваются искусственного расширения сбыта своих товаров в страны агрессивного блока путем форсирования экспорта вооружения и оборудования для военной промышленности.

В этих же целях США требуют от своих партнеров по агрессивному блоку — под угрозой лишения «помощи» — увеличения их военных бюджетов для финансирования огромных программ вооружения.

Однако, принося баснословные барыши фабрикантам оружия, и особенно крупнейшим американским монополиям, гонка вооружений и форсирование экспорта оружия и военных материалов подрывает основы экономики и внешней торговли капиталистических стран, в том числе экономики и внешней торговли США.

Гонка вооружений ведет к тому, что все большая часть готовой продукции и сырья потребляется непроизводительно или омертвляется в виде огромных стратегических запасов. Из общественной продукции изымается все больше материальных ценностей, необходимых для производства предметов личного потребления и средств производства для гражданских отраслей народного хозяйства. Сокращается народное потребление. Раздутые военные бюджеты означают неслыханное ограбление народных масс. Они еще больше подрывают покупательную способность населения и еще больше снижают емкость капиталистического рынка.

Капиталистическая международная торговля все в меньшей степени обслуживает гражданскую промышленность, сельское хозяйство и снабжение населения и все в большей степени переключается на обслуживание непроизводительного, военного потребления. Импорт американского вооружения вытесняет импорт необходимых средств производства и предметов личного

потребления. Так, в 1951 и 1952 гг. военные поставки из США достигли 35—40% всего импорта западноевропейских стран. В 1953 г. военные поставки превысили 26% стоимости всего экспорта США. В то же время экспортные возможности западноевропейских стран сокращаются, ибо работающие на экспорт отрасли промышленности все больше переключаются на производство вооружения. Так, по признанию английского министра финансов Батлера, сделанному им в начале 1953 г., металлообрабатывающая промышленность Англии использует для военных нужд такое количество материалов, потребление которых для производства экспортных товаров позволило бы увеличить экспорт Англии примерно на 20%, и покрыть, таким образом, дефицит ее платежного баланса. Возможности для экспорта США в этих условиях становятся также все более ограниченными, так как гонка вооружений резко снижает емкость внешних рынков сбыта, а долларовый дефицит усиливает препятствия для ввоза американских товаров в другие страны.

Таким образом, если милитаризация народного хозяйства и может привести на ограниченное время к искусственному раздуванию размеров товарооборота за счет расширения торговли оружием и военными материалами, финансируемой из средств государственных бюджетов капиталистических стран, то в то же время гонка вооружений подрывает экономическую основу международной торговли, ведет ее к расстройству и упадку. Кроме того, лихорадочная гонка вооружений усиливает напряженность в международной обстановке и тем самым затрудняет восстановление и развитие торговых связей капиталистических стран со странами демократического лагеря.

В результате крайнего обострения проблемы рынка и дезорганизации международных экономических отношений под влиянием авантюристической агрессивной политики американского империализма международная капиталистическая торговля на втором этапе общего кризиса капитализма пришла в состояние еще более глубокого упадка, чем на первом его этапе.

До 1949 г. мировая капиталистическая торговля топталась на уровне, достигнутом ею за 20 лет до этого, и лишь в 1949—1952 гг. ее размеры превысили этот уровень. Однако анализ данных о приросте товарооборота с 1949 г. приводит к выводу, что по сути дела упадок внешней торговли капиталистических стран продолжается.

Во-первых, некоторое увеличение абсолютных размеров товарооборота сопровождается падением его объема в расчете на душу населения; физический объем мирового капиталистического экспорта в расчете на душу населения был в 1951 г. (когда он достиг наивысшего уровня) на 7% ниже, чем в 1929 г.

Во-вторых, некоторый прирост объема внешней торговли капиталистических стран за последние годы имел место в ос-

новном за счет увеличения торговли вооружением и военными материалами, финансируемой из государственного бюджета, и, таким образом, он не отражает ни роста емкости капиталистического рынка, ни улучшения снабжения населения потребительскими товарами, а промышленности и сельского хозяйства — средствами производства.

Напротив, торговля предметами личного потребления и средствами производства для мирных отраслей народного хозяйства сокращается, так как падает покупательная способность населения. Так, международная торговля капиталистических стран продовольствием в 1950/51 сельскохозяйственном году была почти на $^1/_3$ меньше, чем в довоенное время.

Международная организация по продовольствию при ООН (ФАО) в своем отчете писала, что сокращение международной капиталистической торговли продовольствием связано с тем, что «большинство людей, которые голодали до войны, еще больше голодают сегодня». Показательны следующие данные о сокращении импорта товаров массового потребления и сырья для их производства в страны Западной Европы. Эти страны в 1951 г. импортировали меньше, чем в 1938 г., шерсти на 38%, мяса — на 35%, кофе — на 34%, кормового зерна — на 34%, кож и шкур — на 32%, масла животного — на 31%, яиц — на 20%, хлопка — на 18%, рыбы — на 18%, хлопчатобумажной пряжи — на 18%.

В-третьих, за общими цифрами мировой торговли, развивающейся крайне неравномерно, скрывается особенно глубокий упадок внешней торговли отдельных стран, в том числе ряда старых промышленных государств и крупных аграрных стран. Так, если в 1952 г. импорт США составлял 130% к 1929 г., а экспорт — 180%, то динамика внешней торговли других стран имела другой характер. Импорт Англии в 1952 г. был ниже уровня 1929 г. на 11%, импорт Франции и Италии был выше уровня 1929 г. лишь на 1—2%. Экспорт Англии превысил в 1952 г. уровень 1929 г. на 7%, экспорт Франции — на 10%; экспорт ряда стран достиг к 1952 г. лишь уровня 1937 г., который был ниже, чем в 1929 г. (Бельгии, Бразилии); не достигла довоенного уровня внешняя торговля Западной Германии и Японии; значительно ниже уровня 1937 г. был экспорт Индии, Аргентины и других стран.

В-четвертых, прирост объема внешней торговли носит временный, неустойчивый характер. Авантюристическая политика американского империализма, дезорганизующая мировой капиталистический рынок, ведет в конечном счете к сокращению международного товарооборота капиталистических стран. Уже в 1952 г. началось падение оборотов внешней торговли капиталистических стран, которое продолжалось и в 1953 г.

Противоречия капиталистической системы мирового хозяйства на современном этапе его развития привели мировой капиталистический рынок в состояние глубокого расстройства. Силы монополистического капитализма все больше дезорганизуют международную торговлю и ставят ее перед перспективой дальнейшего развала. В этом проявляется действие основного экономического закона современного капитализма на втором этапе общего кризиса капитализма.

Однако это не единственная перспектива, реально существующая в современных условиях, поскольку капиталистическая система хозяйства, подчиненная действию основного экономического закона современного капитализма, также не является единственной социально-экономической системой. Существующий наряду с капиталистическим лагерем лагерь социализма и демократии объединяет страны, в которых действует основной экономический закон социализма. В этом лагере другая перспектива в развитии международных экономических отношений — перспектива развития и расширения международной торговли не только в рамках мирового демократического рынка, но и торговли между всеми странами мира независимо от различия их социальных систем.

Реальность этой перспективы определяется прежде всего характером экономики и политики стран социалистического лагеря. Возникновение мирового демократического рынка и огромный рост товарооборота на этом рынке, отражая усиление социалистического лагеря и его независимость от экономики капиталистических стран, не уменьшает, а, наоборот, увеличивает возможности расширения торговли стран социалистического лагеря с капиталистическими странами. Страны социалистического лагеря проявляют полную готовность всемерно развивать на взаимовыгодных условиях торговлю со всеми желающими этого капиталистическими странами в интересах более полного удовлетворения своих непрерывно растущих потребностей, наиболее всестороннего использования международного разделения труда, оказания помощи хозяйственному развитию экономически отсталых стран, укрепления мира между народами. При наличии желания со стороны капиталистических стран товарооборот между странами обоих лагерей мог бы возрасти в 2—3 раза в сравнении с уровнем 1952 г.

Советский Союз располагает возможностями и готов при наличии соответствующих условий размещать в капиталистических странах крупнейшие заказы на машины, оборудование и суда, производить закупку товаров массового потребления — промышленных изделий и продовольственных товаров, значительно расширить закупки различных видов сырья. В свою очередь, Советский Союз может значительно увеличить размеры поставок в эти страны многих важнейших сырьевых и продо-

вольственных товаров (зерна, лесоматериалов, металлических руд, угля, нефтепродуктов, льна и т. д.), а также различных видов современного оборудования, машин, транспортных средств, потребительских товаров.

Реальность перспективы широкого развития связей между странами различных социальных систем определяется также ростом в капиталистических странах сил, стремящихся освободиться от гнета американского империализма и создаваемых им преград к развитию многостороннего международного товарообмена. Экспансия американского империализма неизбежно порождает и усиливает стремление капиталистических стран освободиться от американского диктата и вернуть себе самостоятельное положение. Все шире распространяется в различных кругах капиталистических стран движение под лозунгом: «нам нужна не американская помощь, а торговля». Деловые круги капиталистических стран осознают, что дальнейший отказ от экономических связей со странами демократического лагеря ведет экономику капиталистических стран к катастрофическим последствиям. Высказывания за установление экономических связей со странами демократического лагеря часто встречаются в разных странах на страницах буржуазной печати и в выступлениях представителей различных политических направлений.

Капиталистические фирмы разных стран все чаще посылают своих представителей в СССР и страны народной демократии для заключения торговых сделок, масштабы которых возрастают.

Восстановление и развитие торговых связей на взаимовыгодных началах со странами демократического лагеря имели бы ряд весьма важных последствий для международной торговли. Это открыло бы доступ товарам капиталистических стран на обширный рынок демократических стран; помогло бы загрузить на ряд лет многие промышленные предприятия индустриально развитых капиталистических стран и дало бы работу многим миллионам безработных; позволило бы значительно улучшить платежный баланс капиталистических стран, благодаря развитию импорта необходимых товаров, без затраты долларов или золота, и обеспечению соответствующего роста экспорта.

Для слаборазвитых аграрных стран, стремящихся к индустриализации и экономической независимости, развитие торговли с СССР и другими странами народной демократии открывает возможности приобретения самого современного оборудования и машин, которых они не могут купить в империалистических государствах ввиду их колонизаторской политики, получения на нормальных коммерческих условиях продовольствия вместо покупки его на кабальных условиях в Соединенных Штатах, выгодной реализации своих сырьевых и продо-

вольственных товаров вместо их принудительного экспорта по низким ценам в США.

Некоторые страны Азии уже вступили на путь торговых отношений со странами демократического лагеря. Так, в начале 1953 г. правительство Цейлона, несмотря на угрозы и шантаж со стороны США, отказалось от кабального соглашения о продаже каучука в США по низким ценам и закупках риса по высоким ценам и вопреки эмбарго, установленному США, заключило выгодное торговое соглашение с Китайской Народной Республикой. На основе этого соглашения успешно развиваются экспорт цейлонского каучука в КНР и импорт китайского риса на Цейлон, что спасло экономику Цейлона от катастрофы.

Во многих других странах Азии, а также в Латинской Америке ширится борьба за отказ от кабальных обязательств, навязанных Соединенными Штатами и препятствующих развитию торговли с другими странами на взаимовыгодных началах.

Под влиянием экономической необходимости и под давлением широких кругов общественности, заинтересованных в спасении экономики своих стран от грозящей катастрофы, к которой их толкает американский диктат и гонка вооружений, правительства ряда капиталистических государств встают на путь переговоров с СССР и другими странами демократического лагеря, на путь заключения торговых соглашений и развития торговли с ними.

Успешное завершение этих переговоров обеспечивается последовательной и настойчиво осуществляемой политикой Советского правительства, направленной на развитие товарооборота СССР с зарубежными странами, а также соответствующей политикой правительств других стран демократического лагеря.

Растет круг стран, с которыми Советский Союз имеет торговые отношения. За последнее время СССР заключил торговые соглашения с Францией, Финляндией, Ираном, Норвегией, Швецией, Индией, Аргентиной и другими странами. Увеличиваются размеры товарооборота Советского Союза со странами Запада и Востока.

Китайская Народная Республика и европейские страны народной демократии также заключили ряд торговых соглашений и расширили товарооборот с некоторыми капиталистическими государствами.

Итак, в развитии международной торговли существуют две перспективы — перспектива дальнейшего расстройства мирового капиталистического рынка под влиянием гонки вооружений и агрессивной борьбы американского империализма за мировое господство и перспектива развития международных экономических связей под влиянием последовательной борьбы СССР и других стран демократического лагеря за мирное сосу-

ществование двух систем, за расширение деловых взаимовыгодных связей между ними.

Расширение международных экономических связей неразрывно связано с борьбой за мир и независимость народов. Последовательная и успешная борьба демократических и миролюбивых сил мира за развитие деловых и культурных связей между государствами с различными социальными системами ведет к изоляции реакционных агрессивных сил, заинтересованных в усилении международного напряжения. Эта борьба содействует ослаблению и ликвидации преград в международной торговле, созданных гонкой вооружений и экспансией американского империализма, восстановлению международных экономических связей.

Каждый успешный шаг в деле развития деловых связей между государствами с различными социальными системами содействует укреплению мира, наносит удар поджигателям войны.

ГЛАВА IV

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА С 70-х годов XIX в. ДО ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Общая характеристика периода

Шестидесятые-семидесятые годы XIX в. были годами высшей ступени развития свободной конкуренции. В 70-х годах начался переход капитализма в монополистическую стадию, завершившийся к концу XIX и началу XX в. Этот переход характеризовался ростом концентрации производства и развитием на этой основе капиталистических монополий и финансового капитала, усилением их роли в отдельных странах и во всей мировой системе капитализма.

Несмотря на процесс загнивания капитализма, обусловленный господством монополий и особенно сильно затронувший Англию, капитализм в целом в конце XIX и начале XX в., до первой мировой войны, рос значительно быстрее, чем прежде.

Развитие мирового промышленного производства за период с 1870 по 1913 г. характеризуется следующими данными:

Индекс промышленного производства
(1870 г.=100)

	1880 г.	1890 г.	1900 г.	1913 г.
Общий индекс	137	226	316	526
Англия	121	141	180	227
Франция	127	165	194	294
Германия	139	222	333	555
США	155	355	491	910

Таким образом, мировое промышленное производство за период с 1870 по 1913 г. возросло более чем в 5 раз, но увеличилось оно, как видно из таблицы, крайне неравномерно по странам. Неравномерно развивались и отдельные отрасли промышленности. Особенно быстрое развитие получили новые отрасли — нефтяная, химическая, электротехническая. Значительно разви-

вались и ведущие отрасли тяжелой промышленности — каменноугольная и металлургическая, особенно выплавка стали.

(в млн.т)

	1873 г.	1880 г.	1890 г.	1900 г.	1913 г.
Добыча каменного угля в Англии, Германии, США и Франции	189	293	444	657	1 127
Мировая выплавка чугуна	15	18	27	40	79
Мировая выплавка стали	1,3	4	12	28	76

Росту капиталистического производства и его концентрации способствовали крупные открытия и изобретения в области техники (паровая турбина — 1883—1884 гг., динамо-машина, электромотор — 1870—1873 гг., двигатель внутреннего сгорания — 1890 г.). Вооруженность мировой промышленности двигателями всех видов составила в 1896 г. 12,6 млн. л. с. против 4,1 млн. л. с. в 1870 г.

Были осуществлены такие важные изобретения, как передача электричества на расстояние, телефон, радио, телеграф, автомобиль, самолет, кинематограф и т. д. Коренные технические изменения произошли в черной металлургии, особенно в сталелитейном деле.

Приоритет по многим важнейшим открытиям и изобретениям этого периода принадлежит русским ученым — Доливо-Добровольскому (динамо-машина, электромотор), Яблочкову, Ладыгину (электролампа), Попову (радио), Можайскому (самолет) и т. д. Эти открытия и изобретения позволили значительно расширить техническую базу всего промышленного производства.

Переоборудование и расширение предприятий на новой технической базе содействовали росту спроса на черные и цветные металлы и стимулировали развитие тяжелой промышленности. Росту промышленного производства и особенно черной металлургии в этот период способствовало также усиленное железнодорожное строительство и судостроение. Длина железных дорог за период с 1870 по 1913 г. увеличилась с 209,8 тыс. км до 1 104 тыс. км (см. табл. на стр. 166).

Наряду с ростом железнодорожных путей возросло число паровозов, вагонов и другого железнодорожного оборудования.

Железнодорожное строительство вызывало огромный спрос на металл и на продукцию других отраслей промышленности. Кроме того, развитие железнодорожного транспорта содейство-

Длина железнодорожных линий
(в тыс. км)

	1870 г.	1890 г.	1900 г.	1913 г.
Весь мир	209,8	617,3	790,1	1 104,2
В том числе:				
Европа	104,9	223,8	283,5	346,2
Америка	93,1	331,4	402,0	580,1
Азия	8,2	33,7	60,3	108,1
Африка	1,8	9,4	20,1	44,3

вало вовлечению в сферу товарного обращения новых районов и стран, ускорению движения товаров.

Этому способствовал и рост судостроения. Парусные суда, являвшиеся прежде основным видом морского транспорта, уступили место паровому флоту; деревянные суда заменялись металлическими. Удельный вес парусных судов в общем тоннаже торгового флота упал с 71% в 1870 г. до 24% в 1898 г. Одновременно быстро возрастал общий мировой тоннаж торгового флота. С 21,1 млн. бр. рег. т в 1890 г. он вырос до 46,9 млн. бр. рег. т в 1913 г.

С развитием техники значительно увеличилась быстроходность морских судов и их грузоподъемность, что способствовало ускорению мирового товарного обращения. Росту морских перевозок и усилению связей европейских стран с заокеанскими рынками содействовало и снижение фрахтовых ставок.

Наряду с железнодорожным и морским транспортом важную роль в развитии международной торговли сыграло быстрое усовершенствование средств связи, почты и телеграфа.

Для развития средств связи между различными континентами большое значение имела прокладка морских кабелей.

Развитие промышленности в конце XIX и начале XX в. сопровождалось численным ростом рабочего класса во всех капиталистических странах и увеличением населения городов. Для удовлетворения потребностей возросшего городского населения в продовольственных товарах, а промышленности — в сельскохозяйственном сырье было необходимо расширение производства продуктов сельского хозяйства. Однако развитие сельского хозяйства в европейских странах в этот период значительно отставало от промышленного производства. Развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве во всех европейских странах сопровождалось ростом его товарности. В то же время наличие остатков феодальных пережитков и огромный рост земельной ренты задерживали развитие сельского хозяйства в крупных европейских странах, бывших главными производителями сельскохозяйственных продуктов, — России,

Франции, Италии, Германии, а также в странах Юго-Восточной Европы. Пришло в состояние упадка сельское хозяйство Англии. Спрос промышленных стран на сельскохозяйственные товары все в большей мере стал покрываться импортом из заокеанских стран. Сельское хозяйство этих стран развивалось быстрее, чем в Европе, особенно по мере роста его конкурентоспособности в связи с удешевлением морского транспорта. В 80-х годах XIX в. европейские страны производили около 60% мировой продукции пшеницы — главного сельскохозяйственного товара, на заокеанские страны приходилось свыше 40%. В производстве кукурузы преобладающее место уже тогда принадлежало заокеанским странам, главным образом США. Накануне первой мировой войны первое место в производстве пшеницы, ржи, ячменя и овса занимала Россия. Россия и США в эти годы были главными экспортерами зерновых.

Высокий уровень концентрации промышленного производства в последней четверти XIX в. привел к возникновению и быстрому распространению капиталистических монополий.

Мировой экономический кризис 1873 г. явился толчком к широкому развитию картелей — наиболее распространенной тогда формы монополий. Однако до конца 90-х годов картели были непрочны и были еще исключением среди капиталистических предприятий. Промышленный подъем конца 90-х годов и особенно экономический кризис 1900—1903 гг. дали толчок дальнейшему развитию и упрочению картелей, возникновению и росту числа синдикатов и трестов. Монополии к началу XX в. стали в Европе и в США одной из основ хозяйственной жизни. Таким образом, к началу XX в. завершилась смена капитализма свободной конкуренции монополистическим капитализмом.

Концентрация производства и образование крупных монополий в сфере промышленного производства вызвали возникновение монополий и в области международной торговли. Наиболее значительными монополиями, господствовавшими к концу XIX в. в международной торговле важнейшими товарами, являлись: германский торговый концерн «Металлгезельшафт» (1881 г.); французский синдикат «Секретан» (1887 г.), сосредоточивший 80% мировой продажи меди; американская монополия «Рокфеллер стандарт ойл компани» (1890 г.), контролировавшая 90% нефтяной промышленности США, а также и экспорт нефтепродуктов; рельсовый картель, в который входили металлургические заводы Англии, Бельгии и Голландии (1884 г.); германский калийный синдикат (1880 г.).

В этот же период быстро создавались банковские монополии, интенсивно развивался процесс сращивания банкового и промышленного капитала, образовывался финансовый капитал

Одной из основных функций крупнейших банков стала эмиссия ценных бумаг, на основе которой финансовый капи-

тал наживал неслыханные барыши и усиливал свой контроль над экономикой капиталистических стран и над их государственными финансами. Особенно быстро возрастал размер эмиссии ценных бумаг в первое десятилетие XX в. Общая сумма ценных бумаг в 1910 г. во всем мире составляла около 600 млрд. фр., из них на долю Англии приходилось 142 млрд. фр., США — 132 млрд. фр., Франции — 110 млрд. фр., Германии — 95 млрд. фр.

С конца XIX в. усилился экспорт капитала, ставший экономической основой всемирного господства финансового капитала. В качестве экспортеров капитала выступали вначале Англия и Франция. Общая сумма заграничных инвестиций Англии составляла в 1872 г. 15 млрд. фр., Франции в 1869 г. — 10 млрд. фр. С начала XX в. начал быстро возрастать экспорт капитала из Германии. Общая сумма заграничных инвестиций в 1914 г. составляла: английских — 75—100 млрд. фр., французских — 60 млрд. фр. и германских — 44 млрд. фр.

Заграничные капиталовложения Англии накануне первой мировой войны были сосредоточены главным образом в колониях, Франции — в странах Западной Европы и в России (около 10 млрд. фр.). Заграничные инвестиции Германии распределялись примерно равномерно между Европой, Америкой и другими частями света.

Экспорт капитала содействовал усилению экспорта товаров. Экспорт английских товаров наиболее значительно увеличился именно в те страны, куда Англия экспортировала капитал. Так, например, экспорт английских товаров в Аргентину, Бразилию и английские колонии и доминионы за период с 1904 по 1913 г. возрос со 119 млн. до 229 млн. ф. ст., т. е. на 91,7%. За тот же период экспорт товаров в Германию, Бельгию и США, т. е. в страны, которые в финансовом отношении были независимы от Англии, возрос с 54,3 млн. до 86,6 млн. ф. ст., т. е. на 59,3%.

Последняя четверть XIX в. характеризуется завершением территориального раздела мира между крупными державами. Территория колониальных владений великих держав — Англии, России и Франции в 1876 г. составляла 40,4 млн. кв. км, а их население — 273,8 млн. человек. Вскоре к числу крупных колониальных держав можно было отнести Германию, США и Японию. К 1914 г. эти страны завладели колониями с территорией в 3,5 млн. кв. км и с населением 41,2 млн. человек. За этот же период (с 1876 до 1914 г.) Англия, Франция и Россия захватили новые колониальные владения с территорией 21,1 млн. кв. км и с населением 208,4 млн. человек.

Таким образом, шесть великих держав в 1914 г. владели территорией, включая метрополии, в 81,5 млн. кв. км и с населением 960,6 млн. человек.

Оставшаяся территория мира распределялась следующим образом: колонии остальных государств (Бельгии, Нидерландов, Испании, Португалии) — территория 9,9 млн. кв. км и население 45,3 млн. человек; полуколонии — Персия, Китай, Турция — соответственно 14,5 млн. кв. км и 361,2 млн. человек и все прочие страны — 28 млн. кв. км и 289,9 млн. человек.

Мир был поделен между крупнейшими капиталистическими странами. Хотя некоторые экономически слабые и отсталые страны и сохраняли формальную государственную независимость, однако империалистические державы опутали их сетями финансовой и политической зависимости и превратили их в свои полуколонии и сферы влияния (Китай, Персия, Турция, Египет, Аргентина). Империалистические державы вовлекали колониальные и зависимые страны в общую систему международного разделения труда, беспощадно эксплуатируя их.

Превращение колоний и полуколоний в аграрно-сырьевые придатки метрополий и в рынки сбыта их промышленных товаров сопровождалось значительным ростом удельного веса этих стран в международной торговле. Уже в 1900 г. удельный вес собственно колоний в международной торговле достиг 12%, а колоний, полуколоний и зависимых стран — 19%.

Шесть великих держав — Англия, Россия, Франция, Германия, США, Япония — господствовали над 60% территории всего земного шара, на которой проживало 58% всего населения земли. 80% общей суммы всех ценных бумаг, обращавшихся в странах капиталистического мира, находилось в руках Англии, США, Франции и Германии. 80% общего протяжения железнодорожных путей в 1913 г. приходилось на пять стран — США, Англию, Россию, Германию, Францию. Основная часть мирового торгового флота принадлежала трем державам — Англии, США и Германии.

На мировом рынке развернулась ожесточенная конкурентная борьба между мощными группировками монополистического капитала, претендующими на господство над мировыми рынками сбыта, источниками сырья и сферами приложения капитала.

В последние десятилетия XIX в. конкурентная борьба происходила в условиях быстро растущего мирового рынка. Ускоренно насаждалась промышленность в странах молодого капитализма, быстро шла пролетаризация огромных масс крестьянства; экспорт капитала прокладывал путь товарам в новые области; при общем росте населения земного шара население в городах росло особенно быстро. Все это содействовало развитию международной торговли. В то же время гнет монополий усиливал процесс обнищания рабочего класса, вследствие чего емкость рынков все более отставала от возрастающего производства.

Объем, структура и основные направления внешней торговли капиталистических стран

Международное разделение труда, осуществляемое при капитализме путем насильственного вовлечения в мировое хозяйство отдельных стран и подчинения менее сильных государств более сильным, вело к односторонней специализации экономики капиталистических стран.

С переходом капитализма в стадию империализма развитие промышленности в европейских странах и США в последней трети XIX в., ускоренная пролетаризация крестьянства и быстрый рост крупных городов в этих странах, прогрессирующее отставание сельского хозяйства от промышленности в индустриальных странах, усиленная колонизация заокеанских стран и окраин России, развитие железнодорожного транспорта и океанского пароходства вызвали существенные изменения в масштабах, товарной структуре и географическом направлении международной торговли.

Международный товарооборот по ценности в течение указанного периода развивался неравномерно; в отдельные годы его рост замедлялся и приостанавливался, а иногда даже сменялся падением. За 20 лет — с 1880 по 1900 г. — товарооборот по ценности увеличился на 29% и за 13 лет XX в.—с 1900 по 1913 г. — на 95,0%.

За весь рассматриваемый 33-летний период ценность товарооборота увеличилась на 151%. Между тем за двадцатилетний период высшего развития свободной конкуренции (с 1850 по 1870 г.) международный товарооборот увеличился на 163%.

Из этого сопоставления видно, что хотя абсолютный размер товарооборота в годы перехода к империализму и в начальный период господства монополий значительно вырос, тем не менее темпы его роста в сравнении с периодом свободной конкуренции заметно начали снижаться.

Замедление темпов роста после 70-х годов было обусловлено обострением основного противоречия капитализма — противоречия между общественным характером производства и частной формой присвоения. Это вело к увеличению продолжительности и глубины периодических кризисов перепроизводства, в связи с чем прекращение роста оборотов внешней торговли и периоды их сокращения становились все более частыми.

Динамика товарооборота по ценности определяется как изменениями в уровне товарных цен, так и количественными изменениями торговли. Влияние этих двух факторов на международную торговлю было различным на протяжении рассматриваемого периода. До 1900 г., т. е. до окончательного установления господства монополий, рост товарооборота происходил за счет увеличения его физического объема при на-

личии понижательной тенденции в движении цен. С 1880 по 1900 г. ценность товарооборота возросла на 29%, а его физический объем — на 77%. Уровень цен снижался под влиянием острой конкуренции особенно в годы кризисов и депрессий (в 1873—1877 гг.), а также в результате затяжного аграрного кризиса (в 1882—1886 гг.). На сокращение оборотов внешней торговли известное влияние оказал также перевод денежного обращения в ряде капиталистических стран на золотую основу, что содействовало укреплению стабильности валют и повышению покупательной способности денег.

После 1900 г. положение изменилось. Прирост товарооборота по ценности за период с 1900 по 1913 г. происходил в большей степени за счет роста цен и лишь частично за счет увеличения физического объема торговли. Так, если ценность товарооборота за рассматриваемые годы увеличилась на 95%, то его физический объем вырос лишь на 62%. Господство монополий привело к взвинчиванию ими цен на важнейшие товары. В этом направлении действовали, в частности, усиление таможенного протекционизма, деятельность международных картелей и т. д. Так, если масса товаров в обращении выросла с 1900 по 1913 г. на 24,8 млрд. долл., то оборот по ценности увеличился на 31,5 млрд. долл., что явно говорит о значительном повышении уровня товарных цен.

Если учесть повышение монопольных цен, то тенденция снижения темпов роста международной торговли в период империализма выявится еще с большей очевидностью. Об этом свидетельствуют среднегодовые обороты (импорт плюс экспорт) международной торговли за 1870—1913 гг.

Годы	Обороты в текущих ценах (в млрд. долл.)	Прирост в сравнении с предыдущим периодом		Обороты в ценах 1913 г. (в млрд. долл.)	Прирост в сравнении с предыдущим периодом	
		в млрд. долл.	в %		в млрд. долл.	в %
1870	—	—	—	14,90	—	—
1871—1880	—	—	—	18,86	3,96	26,6
1880	25,70	—	—	22,5	—	—
1881—1890	26,24	0,54	2,1	27,40	8,54	45,3
1891—1900	30,09	3,85	14,7	35,59	8,19	29,9
1901—1910	42,11	12,02	39,9	47,72	12,13	34,1
1911—1913	60,87	11,76	27,0	62,43	14,71	30,8

Внешняя торговля отдельных капиталистических стран увеличивалась в различной степени.

Внешнеторговый оборот одиннадцати важнейших стран Европы вырос за период с 1900 по 1913 г. в целом на 82%,

в том числе: Германии — на 104,5%, России — на 102%, Англии — на 60%, Франции — на 73%, Бельгии — на 98%.

Товарооборот шести крупнейших стран Америки (исключая Канаду) возрос за эти годы на 109%, в том числе: США — на 90%, Аргентины — на 260%, Кубы — на 160%, Чили — на 175%, Мексики и Бразилии — на 100%. Эти данные свидетельствуют о том, что страны Латинской Америки, как и США, стали играть бóльшую роль в международной торговле.

В общую систему международного разделения труда более активно включились и страны Азии. Товарооборот трех основных стран Азии (кроме Индии) — Китая, Японии, Персии — увеличился на 167%, т. е. в 2,7 раза, в том числе: Японии — на 180%, Китая и Персии — на 150%.

В результате растущего экспорта капитала в колонии и зависимые страны и превращения этих стран в аграрно-сырьевые придатки метрополий значительно увеличилась их внешняя торговля. Товарооборот семи основных английских доминионов и колоний возрос за 1900—1913 гг. на 121,4%, т. е. в 2,2 раза, в том числе: Канады — на 180%, Южно-Африканского Союза — на 150%, Новой Зеландии — на 125%, Австралии — на 72%.

Такими же темпами развивалась торговля французских колоний, товарооборот которых за 1900—1913 гг. увеличился на 120%.

В период до первой мировой войны произошло огромное увеличение импорта сельскохозяйственных продовольственных товаров (зерна, мяса, колониальных пищевкусовых товаров) в европейские индустриальные страны. Сельское хозяйство западноевропейских стран, обремененное чрезвычайно высокой земельной рентой, оказалось не в состоянии удовлетворить полностью возросший спрос новых индустриальных центров на продовольственные товары и удержать свои прежние позиции на европейском хлебном рынке в силу конкуренции со стороны новых заокеанских поставщиков продовольственных товаров и экспортеров хлеба из России. Привозу на европейские рынки больших масс продовольственных товаров из дальних стран способствовало снижение тарифов морских и железнодорожных перевозок.

Еще более существенные изменения произошли в торговле сельскохозяйственным и минеральным сырьем. Промышленность империалистических государств стала все в большей степени использовать сырье, выкачиваемое капиталистическими монополиями из колониальных и зависимых стран. Это получило свое выражение в огромном росте потоков сырья (хлопка, шерсти, джута, каучука, железной руды, цветных металлов и т. д.) из аграрно-сырьевых стран в индустриальные страны.

Важнейшими товарами международной торговли становятся каменный уголь, а затем нефть и нефтепродукты.

Потребности тяжелой промышленности, особенно машиностроения, железнодорожного строительства, торгового и военного судостроения а также рост вооружений выдвинули на одно из важнейших мест в международной торговле сталь, цветные (медь, олово, алюминий и т. п.) и редкие металлы. Потребление цветных металлов особенно увеличилось в связи с развитием электротехники и телеграфно-телефонной связи.

Изменения, происшедшие в товарной структуре международной торговли в 70—80-х годах XIX в., отражаются в следующих данных о морских перевозках важнейших товаров.

Мировая торговля отдельными товарами
(морские перевозки в млн. т)

Наименование товаров	1861—1870 гг.	1887 г.
Всего . . .	56,0	140,1
В том числе:		
Уголь	20,3	49,3
Железо	4,2	11,8
Лесоматериалы . .	6,3	12,1
Зерновые . .	4,4	19,2
Сахар	1,2	4,4
Нефть и нефтепродукты	0,2	2,7
Хлопок	0,6	1,8
Шерсть	0,1	0,4
Джут	0,1	0,6
Мясо	0,1	0,7
Кофе	0,3	0,6
Вино	0,5	1,4
Соль	1,0	1,3
Прочие товары . .	16.7	33,7

Продовольственные и сырьевые товары по весу занимали в мировой торговле в 1861—1870 гг. 70%, прочие товары — 30%. В 1887 г. на долю продовольственных и сырьевых товаров приходилось 76%

Особенно возросли в рассматриваемый период перевозки нефтепродуктов — более чем в 10 раз, мяса — в 7 раз, зерна — в 4,5 раза, сахара — в 4 раза, шерсти — в 3,5 раза, хлопка — в 3 раза, джута — в 6 раз.

Соотношение между группой продовольственных и сырьевых товаров и группой прочих товаров по стоимости совершенно иное, чем в весовом выражении. На первую группу товаров приходится по стоимости примерно 20% и на прочие товары около 80%.

Это объясняется тем, что в группу прочих товаров включена продукция промышленного производства, стоимость которой выше, чем стоимость сырья и продовольственных товаров, как то: пряжа, готовые текстильные изделия, цветные металлы; машины, оборудование, различные потребительские товары и т. д. Эта группа товаров стала занимать все большее место в общей стоимости международного товарооборота.

С начала XX в., в связи с широким развитием машиностроения, железнодорожного строительства и судостроения, как торгового, так и военного, роль металлов и промышленных изделий в международной торговле еще более возросла. В торговле готовыми промышленными изделиями значительно увеличился удельный вес орудий производства и средств транспорта — машин, аппаратов, электрооборудования, паровозов, вагонов, автомобилей и расширился их ассортимент. Экспорт машин из основных индустриальных стран — Англии, США, Германии — увеличился со 111,6 млн. стар. зол. долл. в 1890 г. до 534 млн. стар. зол. долл. в 1913 г. Экспорт машин из Германии и Соединенных Штатов Америки за этот период увеличился в 10 раз. Германия по размерам экспорта машин приблизилась к Англии, а Соединенные Штаты ее превзошли. Впоследствии экспортерами машин стали также Бельгия, Чехословакия.

Экспорт железа и стали, а также изделий из них увеличился с 1900 по 1913 г.: из Англии — с 25 млн. ф. ст. до 55,4 млн. ф. ст., из США — с 77 млн. до 305 млн. долл., из Германии — с 75 млн. до 508 млн. марок.

Рост экспорта готовых изделий из главных капиталистических стран значительно обгонял рост общего экспорта. Общий экспорт Германии увеличился с 4 611 млн. марок в 1900 г. до 10 097 млн. марок, т. е. на 119%, между тем экспорт готовых изделий вырос за это же время на 200%, из США соответственно — на 68% и на 110%, из Франции — на 43% и на 100%, из Англии — на 82% и на 83%.

Таким образом, только в Англии экспорт готовых изделий возрастал таким же темпом, как и общий экспорт.

Увеличилась мировая торговля цветными металлами — медью, оловом, в особенности алюминием. Спрос на эти металлы предъявляла быстро развивавшаяся электротехническая промышленность.

Мировая продукция меди за 14 лет перед первой мировой войной увеличилась в 6 раз, достигнув к 1914 г. 1 млн. т, а продукция алюминия возросла с 1900 по 1913 г. в 8 раз — с 8 тыс. до 66 тыс. т.

Распространение двигателей внутреннего сгорания для автомобильного и морского транспорта способствовало значительному росту добычи нефти, производства нефтепродуктов и международной торговли ими. Экспорт нефтепродуктов из США

увеличился с 57 млн. долл. в 1896—1900 гг. до 130 млн. долл. в 1913 г.

Выросла в начале XX в. и торговля продовольственными и сельскохозяйственными сырьевыми товарами (особенно хлопком, шерстью). Экспорт зерновых из США составил в 1900 г. 6 млн. т, из России ежегодно вывозилось 10—12 млн. т. Основными поставщиками хлопка на мировой рынок были США, на долю которых приходилась бóльшая часть мирового экспорта, затем Египет, Индия и Бразилия.

Таким образом, структура внешней торговли основных капиталистических стран к началу первой мировой войны изменилась в сторону значительного роста вывоза готовых промышленных изделий и ввоза продовольственных и сырьевых товаров.

В противоположность этому в ввозе колониальных и зависимых стран все большее значение приобретают готовые изделия, импортируемые из промышленных стран, а в вывозе — сырьевые и продовольственные товары.

Товарная структура внешней торговли крупнейших капиталистических стран в 1913 г. характеризуется следующими данными (в % к итогу):

Страны	Экспорт				Импорт			
	пищевые продукты и напитки	сырье и полуфабрикаты	готовые изделия	итого	пищевые продукты и напитки	сырье и полуфабрикаты	готовые изделия	итого
Англия . .	6,3	13,6	77,9	97,8	41,6	32,8	24,9	99,3
Германия .	10,3	26,0	63,7	100,0	28,3	56,1	15,6	100,0
Франция .	12,2	27,0	60,8	100,0	21,6	58,7	19,7	100,0
США . .	20,7	46,9	32,0	99,6	22,4	54,3	22,5	99,2
Россия . .	55,2	36,9	5,6	97,7	17,3	48,6	32,8	98,7
Япония . .	9,8	60,0	29,2	99,0	16,6	65,9	17,0	99,5

Структура внешней торговли России резко отличалась от структуры других крупных капиталистических стран: готовые изделия составляли незначительную долю в общем экспорте России и почти $^1/_3$ общего импорта. Это отражало низкий уровень ее индустриального развития. Сильна была зависимость России также и от сырьевого импорта. Преобладающее место в ее экспорте занимали продовольственные товары.

Во внешней торговле остальных стран, приведенных в таблице, в экспорте преобладали готовые изделия (в США и Японии — готовые изделия и полуфабрикаты), а в импорте — продовольствие и сырье. Следует также отметить значительные размеры продовольственного экспорта из США.

Экономика и внешняя торговля колониальных и зависимых стран все в большей степени приспособлялась к удовлетворению растущих потребностей в сырьевых и продовольственных товарах индустриальных стран. Уже перед первой мировой войной многие страны представляли собой аграрно-сырьевой придаток экономики империалистических государств. Показательной в этом отношении была экономика стран Центральной и Юго-Восточной Европы, развитие которой приняло односторонний характер в силу господства в ней английского, французского и германского капитала. Так, например, в импорте Румынии, по данным за 1913 г., 60% приходилось на готовые изделия: пряжа и ткани составляли 11% импорта, металл и изделия из него — 29,3%, шерсть и шерстяные ткани — 5,6%, машины и транспортные средства — 14,6%.

Между тем экспорт Румынии состоял в основном из зерновых (67% всего экспорта), нефти и нефтепродуктов (19,6%).

Около половины импорта Болгарии в 1913 г. состояло из текстильных товаров (20,3%), машин, инструментов и аппаратов (14,7%), колониальных пищевых товаров (7,3%), металла и изделий из него (7,1%).

В экспорте Болгарии преобладали продукты сельского хозяйства: зерновые — 58,4% всего экспорта, пищевые продукты животного происхождения — 10,2%, розовое масло — 8,3%. Таким образом, только на эти товары приходилось 77% экспорта Болгарии.

К началу первой мировой войны страны Латинской Америки окончательно превратились в сферу влияния крупных империалистических государств. Такие страны, как Бразилия и Аргентина, занимающие бо́льшую часть территории Южной Америки, под давлением американского и европейского капитала вынуждены были перестроить свое хозяйство на экспорт сырьевых и продовольственных товаров.

Экспорт продуктов растительного происхождения из Бразилии составлял в 1913 г. 93%; в ее импорте преобладали готовые изделия (56,1%) и пищевые продукты (22,4%).

В экспорте Аргентины в 1913 г. на зерновые приходилось 59,3% и на мясопродукты — 34,3%. Импорт Аргентины, как и других стран Латинской Америки, состоял преимущественно из готовых изделий.

Захват китайского рынка Англией в середине XIX в., а также усилившееся проникновение в Китай американского капитала в последней четверти XIX в. определили развитие его экономики как аграрно-сырьевого придатка. В экспорте Китая преобладающее место заняли сырьевые и продовольственные товары: шелк-сырец, шелковые коконы, шкуры и кожсырье, хлопок-сырец, чай, бобовые культуры, на которые в 1913 г. приходилось 64,8% общего экспорта Китая.

Слабое развитие не только тяжелой, но также и легкой промышленности явилось результатом господства на рынке Китая промышленно развитых стран. Импорт хлопчатобумажной пряжи в 1913 г. составил 32% всего импорта Китая. Наряду с этим Китай импортировал из этих стран сахар (6,4%), опиум (7,2%), нефть (4,5%), машины (1%). Указанные товары составляли примерно половину импорта Китая.

Рост промышленного производства в США и Японии, увеличение сельскохозяйственного производства в странах Латинской Америки, а также в британских доминионах, особенно в Канаде, и колониях, вовлечение в международный товарооборот Китая, Индии и Египта вызвали значительные сдвиги в распределении международной торговли по частям света, что видно из приводимых ниже данных об удельном весе отдельных континентов в общем мировом товарообороте (в %).

	1886—1890 гг.	1900 г.	1913 г.
Европа	67,0	65,9	61,2
Америка	17,2	19,1	21,5
Азия	9,5	9,5	11,4
Африка	2,6	3,2	3,4
Океания	3,7	2,3	2,5

Европа занимала в этот период ведущее место в международной торговле. Однако ее удельный вес систематически сокращался за счет роста внешней торговли других частей света. При этом Европа попрежнему оставалась самым крупным импортером (ее доля в мировом импорте в 1913 г. равнялась 64%) и экспортером (ее доля в мировом экспорте в 1913 г. составляла 58,2%).

Значительное увеличение доли Америки в мировой торговле объяснялось главным образом ростом внешнеторгового оборота США, составлявшего около 65% оборота всей Америки, а также ростом торговли между странами западного полушария — между США и Канадой, США и странами Латинской Америки.

Необходимо отметить, что развитие товарооборота в этот период шло не только за счет увеличения внешней торговли между индустриальными и аграрными странами, но и между индустриальными странами. Этим отчасти объясняется высокий удельный вес внешней торговли европейских стран в мировой торговле. Специализация промышленно развитых стран Европы вела к развитию торговли между ними. Удельный вес европейских стран в экспорте Германии в 1913 г. составлял 75,2%, в импорте — 54,1%, Франции — соответственно 69 и

52,2%, Италии — 63,7 и 65,4%, Бельгии — 81,7 и 64,1%, Нидерландов — 88 и 65,4%. Из крупных европейских стран только во внешней торговле Англии доля Европы была относительно ниже: по экспорту она составляла 34,7% и импорту — 44,3%.

В противоположность этому внутриконтинентальная внешняя торговля была развита значительно слабее в Азии, в Америке и особенно в Африке.

Снижение удельного веса взаимного товарообмена между промышленно развитыми странами наступило в более поздний период империализма и явилось одним из выражений глубокого кризиса капиталистической системы мирового хозяйства.

В то же время распределение международной торговли между отдельными континентами и странами все в большей мере стало определяться монополизацией рынков сбыта и источников сырья отдельными империалистическими государствами. В связи с этим, например, внутриконтинентальная торговля Европы возрастала за счет захвата Германией рынков балканских стран и Австро-Венгрии, торговля Америки — за счет проникновения США на рынки стран Латинской Америки, в особенности Кубы, Мексики. Следует также отметить, что удельный вес Азии, Америки и Африки в международной торговле возрастал преимущественно на основе развития так называемой внутриимперской торговли, т. е. торговли метрополий (Англии, Франции, Бельгии) с их владениями, расположенными в этих частях света.

Внешняя торговля России

До конца XIX в. Россия оставалась аграрной страной, в которой большая часть населения была занята в сельском хозяйстве. Лишь после отмены крепостного права в 1861 г. началось ускоренное развитие капитализма в стране, сопровождавшееся ростом товарности сельского хозяйства и крупного машинного промышленного производства.

В. И. Ленин, характеризуя изменения в сельском хозяйстве России, происшедшие после реформы 1861 г., писал: «Основная черта пореформенной эволюции земледелия состоит в том, что оно принимает все более и более торговый, предпринимательский характер» [1].

Помещичьи и кулацкие хозяйства превращались в крупные товарные сельскохозяйственные предприятия, работающие на рынок. Увеличилась товарность ведущей отрасли сельского хозяйства России — зернового хозяйства. Валовой сбор зерновых по 50 губерниям возрос с 1861 по 1889 г. в 2 раза и достиг 3 млрд. пудов, или 8,4 млн. т.

---

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 3, стр. 267.

Помимо зерновых, сельское хозяйство все больше специализировалось на производстве льна, хлопка, сахарной свеклы, конопли. Значительно возросло поголовье продуктивного молочного скота, развилось птицеводство.

В помещичьих и кулацких хозяйствах возрастало применение сельскохозяйственных машин, потребность в которых не могла быть удовлетворена отечественным производством и покрывалась растущим импортом. Так, импорт сельскохозяйственных орудий и машин возрос с 0,7 млн. руб. в 1869—1872 гг. до 4,8 млн. руб. в 1893—1896 гг.

Рост городского населения и развитие промышленности обусловили расширение внутреннего рынка сбыта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. В то же время, ввиду огромной нищеты основной массы крестьянства и низкого жизненного уровня рабочего класса, растущая товарная продукция сельского хозяйства не находила сбыта на внутреннем рынке; расширялся экспорт сельскохозяйственных товаров.

Отмена крепостного права создала предпосылки для широкого применения наемного труда, что ускорило развитие капиталистической промышленности в России. Начался прилив населения из деревни в город. Численность городского населения к 1892 г. по сравнению с 1861 г. увеличилась в 2 раза. Общая численность рабочего класса к этому времени возросла до 3 млн. человек.

Машинное производство стало развиваться во всех отраслях промышленности. Число механических ткацких станков достигло в 1900 г. 151 тыс. против 11 тыс. в 1860 г. Число паровых машин, применяемых на заводах и фабриках, составило в 1892 г. 13 тыс. мощностью в 345 тыс. л. с. против 6,3 тыс. мощностью в 114,9 тыс. л. с. в 1875—1878 гг.

Объем промышленной продукции России быстро возрастал. Добыча каменного угля увеличилась с 694 тыс. т в 1870 г. до 16,4 млн. т в 1900 г. и 35 млн. т в 1913 г., добыча нефти — с 29,5 тыс. т в 1870 г. до 9,8 млн. т в 1900 г. (в 1913 г. она снизилась до 9,2 млн. т); выплавка чугуна — с 39,2 тыс. т в 1870 г. до 2,9 млн. т в 1900 г. и 4,6 млн. т в 1913 г.; добыча железной руды — с 5,5 млн. т в 1900 г. до 8,7 млн. т в 1913 г.; марганцевой руды соответственно — с 801 тыс. т до 1 245 тыс. т и производство стали — с 2,2 млн. т до 4,9 млн. т.

Особенно быстро возросла текстильная промышленность, опережая в своем росте расширение производства хлопка, что обусловливало импорт его из-за границы.

Несмотря на ускорение развития капитализма в России в пореформенную эпоху, рост внутреннего рынка и капиталистического производства значительно тормозился из-за сохранения многочисленных феодально-крепостнических пережитков и хозяйничания иностранного капитала, усиленно проникав-

шего в различные отрасли народного хозяйства страны. Ввиду этого Россия продолжала все больше отставать по уровню своего технико-экономического развития от других капиталистических государств, в результате чего усиливалась ее зависимость от иностранного монополистического капитала.

Технико-экономическая отсталость страны проявилась в слабом развитии собственного машиностроения и других важных отраслей промышленности и железнодорожного транспорта, в низкой урожайности сельскохозяйственных культур, в отставании сырьевой базы от нужд обрабатывающей промышленности.

После отмены крепостного права в России наряду с другими отраслями промышленности начала развиваться и машиностроительная промышленность. Но машиностроительные заводы создавались в недостаточном количестве, отставали по своему техническому уровню от машиностроения западноевропейских стран, а производство многих видов сложного оборудования совершенно отсутствовало.

На почве высокой концентрации производства к началу XX в. в России возникли капиталистические монополии, установившие господство над важнейшими отраслями хозяйства. Так, синдикат «Продамет» сосредоточил в своих руках 81% сбыта сортового железа и 78% листового и универсального железа, производимого в стране. Синдикат «Продуголь» сосредоточил в своих руках 75% сбыта донецкого каменного угля. В руках трех крупнейших монополий — общества «Нобель», англо-голландского общества «Ройял датч-Шелл» и Русского генерального нефтяного общества находилось 60% всей добычи нефти и 86% акций.

Значительно раньше, чем в других отраслях промышленности, было монополизировано производство сахара. Уже в 1887 г. был создан синдикат сахарозаводчиков, объединявший 206 сахарных заводов, или 91% общего числа заводов. Установив монопольно высокие цены на сахар на внутреннем рынке, что тормозило рост потребления сахара широкими народными массами, синдикат форсировал экспорт сахара на внешние рынки по бросовым ценам, стремясь захватить европейские и восточные рынки.

Процесс концентрации банковского капитала и сращивание банков с промышленностью протекали в России также весьма интенсивно. В 1900 г. в руках 30 банков находилось 43,7% основного капитала всех русских акционерных банков. К концу войны семь наиболее крупных банков владели 52,1% акционерного капитала русских банков.

Сильное влияние в промышленных и банковых монополиях России имел иностранный капитал. Под его контролем находились крупнейшие нефтяные, металлургические, каменноугольные предприятия, многие железные дороги, коммуналь-

ные предприятия. На долю иностранного капитала на 1 января 1917 г. приходилось около 47% основного капитала семи наиболее крупных банков России.

Общая сумма иностранного капитала, вложенного в разные отрасли промышленности, транспорт, коммунальные и прочие общественные предприятия, составила перед первой мировой войной около 2,2 млрд. руб., из них на долю Франции приходилось 32,8%, Англии — 22,6%, Германии — 19,7%, Бельгии — 14,3%, США — 5,2% и на прочие страны — 5,6%. Дешевое сырье, низкая заработная плата рабочих обеспечивали иностранным капиталистам максимальные прибыли.

Господство иностранного капитала в ведущих отраслях хозяйства России поставило ее в сильнейшую экономическую зависимость от иностранных государств, ослабило ее экономику.

Царское правительство широко пользовалось иностранными кредитами и займами. Только ежегодные выплаты процентов по займам и кредитам составляли сотни миллионов рублей.

Таким образом, трудящиеся массы России эксплуатировались не только русским, но и иностранным монополистическим капиталом.

Особенностью русского империализма являлось то, что он опирался не только на господство капиталистических монополий, но и на царизм, представлявший непосредственно интересы класса крупных помещиков, стремившихся к сохранению пережитков крепостничества в стране и своих сословных привилегий, к захвату внешних рынков сбыта сельскохозяйственных товаров.

В силу этих исторических особенностей Россия стала страной военно-феодального империализма, который сочетал в себе все виды наиболее тяжелого социального и национального угнетения народных масс, обрекал страну на технико-экономическую отсталость, на рост зависимости от иностранного капитала и вовлекал ее на путь губительных для нее внешнеполитических авантюр, колониальных захватов, агрессивной борьбы за сферы влияния в других странах.

Колониальные захваты, навязывание слабым соседним странам неравноправных договоров и соглашений превратили царскую Россию к концу XIX в. в одну из крупнейших колониальных держав.

С ростом товарного производства и развитием капитализма экономика России все больше включалась в общую систему международного капиталистического разделения труда. Это нашло свое выражение в непрерывном росте внешнеторгового оборота России на протяжении всего пореформенного периода вплоть до первой империалистической войны.

Обороты внешней торговли России за 1870—1913 гг. характеризуются следующими данными (в млн. руб.)[1]:

Годы	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
1870	360,0	335,9	695,9	+ 24,1
1880	498,7	622,8	1 121,5	—124,1
1890	692,2	406,7	1 098,9	+285,5
1900	716,4	626,4	1 342,8	+ 90,0
1910	1 449,1	1 084,4	2 533,5	+364,7
1913	1 520,1	1 374,0	2 894,1	+146,1

Основными статьями экспорта России являлись продукты сельского хозяйства, удельный вес которых в общем экспорте равнялся, по данным за 1894—1898 гг., 95% (из них продукты питания — 60%, сырье и полуфабрикаты — 35%). Экспорт готовых изделий был очень незначительным и составлял 3,5%; к 1913 г. он увеличился до 5,6%.

Среди продуктов сельского хозяйства первое место в экспорте принадлежало зерновым, на их долю по ценности приходилось 37—39% всего вывоза. Среднегодовой вывоз зерна составлял в 1861—1865 гг. 122,8 тыс. т, а в 1896—1897 гг. — 7,1 млн. т. Таким образом, экспорт зерновых увеличился к концу XIX в. больше чем в 5,5 раза. В конце столетия экспорт зерновых составлял 15,7% от общего их сбора.

Несмотря на столь значительный рост экспорта зерновых, стоимость его уменьшалась из-за падения цен на мировом хлебном рынке.

Самыми сильными конкурентами России на зерновом рынке были заокеанские страны, прежде всего США, затем Аргентина и Австралия. Основным покупателем русского хлеба являлась Англия. Она импортировала в конце XIX в. около 8,6 млн. т. Однако в дальнейшем в связи с усилением конкуренции США на рынке зерновых импорт русского хлеба в Англию сократился.

Рост хлебного экспорта отнюдь не отражал расцвета русского сельского хозяйства. Русское крестьянство, обремененное высокими налогами и выкупными платежами, вынуждено было продавать хлеб за счет снижения своего потребления, собственного недоедания.

Царское правительство форсировало экспорт зерновых, осуществляя лозунг «не доедим, а вывезем». Накануне мировой войны Россия заняла первое место на мировом рынке зерновых; ее удельный вес в общем мировом экспорте зерновых

[1] Здесь и далее все ценностные показатели приведены в рублях; рубль= $^1/_{15}$ империала.

в 1910—1912 гг. составлял 36,4%. По размерам экспорта хлеба за Россией следовали Аргентина — 15,4%, США — 10% и Румыния — 9,8%.

Вследствие неустойчивости урожаев экспорт хлеба из России резко колебался. В 1910 г. было экспортировано 13,8 млн. т, это был рекордный экспорт зерновых за всю историю внешней торговли России. Выручка от продажи хлеба на мировых рынках являлась основной статьей поступлений по торговому балансу. Стоимость экспорта зерновых в 1913 г. составила 594,5 млн. руб. при общей сумме экспорта в 1 520,1 млн. рублей.

Второе место в экспорте России занимали лесные материалы, на их долю приходилось в 1913 г. около 9—11% общей стоимости экспорта. Лес в основном вывозился в необработанном или полуобработанном виде, что сильно снижало выручку от его продажи. Главными покупателями русского леса были Англия и Германия; вывозился лес также в Голландию, Францию и Бельгию.

Важное значение в экспорте России имели продукты животноводства и птицеводства. Экспорт яиц увеличился с 1,6 млрд. штук в 1896—1897 гг. до 3,6 млрд. штук в 1913 г., масла соответственно — с 19 тыс. до 78 тыс. т; удельный вес этой группы товаров в общем экспорте составил в 1913 г. 11%. Основными покупателями указанных товаров были Германия и Англия.

Лен и пенька занимали по стоимости в экспорте России четвертое место, на их долю в 1913 г. приходилось 6,2% общей стоимости экспорта. Главными рынками сбыта были Англия, Германия, Франция и Бельгия. В состав русского экспорта, кроме сельскохозяйственных продуктов и продуктов лесного хозяйства, входили многие другие товары — сало животное, мясо, рыба, табак, шерсть, растительное масло, икра, соленья, кожсырье, пушнина и пр.

Весь экспорт сельскохозяйственных товаров, включая продукты рыболовства, охоты и лесного хозяйства, составил в 1913 г. 84,6% от всей суммы экспорта.

Из товаров промышленного производства наиболее важное место в экспорте России занимали нефтепродукты. Размеры экспорта нефти и нефтепродуктов резко колебались (1,05 млн. т в 1897 г., 1,8 млн. т в 1904 г. и 879 тыс. т в 1909—1913 гг.).

По своей стоимости нефтепродукты составляли в 1913 г. 3,3% общего экспорта России. Вывоз нефтепродуктов, главным образом керосина, начался еще в 1880 г. По добыче нефти Россия занимала в 1897—1901 гг. первое место в мире. Основными рынками сбыта нефтепродуктов были Германия, Англия, Турция, Франция, Италия.

Экспорт нефти из России наталкивался на все более возраставшую конкуренцию на европейских рынках со стороны США.

Значительное место занимал экспорт сахара, форсировавшийся русскими сахарозаводчиками путем демпинга. Этому способствовал установленный царским правительством возврат экспортерам акциза на сахар, что удешевляло его до 1 р. 46 к. за пуд против цены на внутреннем рынке в 4 р. 50 к. за пуд.

Экспорт сахара в 1876—1880 гг. составил 18 тыс. т, к началу мировой войны он увеличился до 239 тыс. т. Однако в общей сумме экспорта по ценности удельный вес сахара в 1913 г. упал до 1,8% против 3,5% в 1900 г.

В связи с узостью внутреннего рынка расширение хлопчатобумажного производства сопровождалось ростом сбыта текстильных товаров на внешних рынках. Экспорт тканей и пряжи вырос с 11,7 млн. руб. в 1900 г. до 43,9 млн. руб. в 1913 г.

Главными рынками сбыта текстильных изделий были преимущественно страны Востока — Китай, Афганистан, Иран и Турция.

Удельный вес товаров промышленного производства составил в 1913 г. 15,4% общего экспорта.

Импорт России по своей структуре резко отличался от экспорта. В 1913 г. в импорте России готовые изделия составляли 33%, пищевые продукты и напитки — 18%, сырьевые товары — 49%.

Рост промышленности, специализация сельского хозяйства и довольно широкое строительство железных дорог при отставании машиностроения и сырьевой базы промышленности способствовали увеличению импорта машин, аппаратов, оборудования, а также сырьевых товаров (хлопка, шерсти, шелка-сырца и др.). Удельный вес товаров производственного назначения составил в 1913 г. 70% всего импорта. Импорт товаров личного потребления предназначался в значительной степени для удовлетворения спроса буржуазии, помещиков, высокооплачиваемых чиновников; ввозились в большом количестве предметы роскоши, кофе, вина, табак, пряности и т. д. Предметы широкого народного потребления ввозились в незначительном количестве. Удельный вес импорта товаров личного потребления равнялся в 1913 г. 30% всего импорта.

В импорте России первое место занимал хлопок. Довольно быстрое развитие текстильной промышленности, особенно в 80-х годах, потребовало значительного увеличения импорта хлопка, так как расширение посевных площадей и рост сбора хлопка в среднеазиатских районах России (Хива, Бухара, Коканд) и в Закавказье были недостаточны для покрытия потребностей текстильной промышленности. В 1900 г. импорт хлопка составлял 135,9 тыс. т на сумму 68,5 млн. руб. Доля иностранного хлопка в общем количестве переработанного хлопка в стране в 1900 г. составляла 61,8%. В предвоенные

годы Россия ввозила ежегодно свыше 196,5 тыс. т хлопка в среднем на 114 млн. руб. Основная масса хлопка ввозилась из США, Египта и Персии.

Наряду с хлопком импортировались и текстильные изделия: хлопчатобумажная и шерстяная пряжа, хлопчатобумажные, шерстяные и шелковые ткани. Их импорт в 1913 г. составил 70,1 млн. руб.

Второе место в импорте России занимали машины и аппараты. Их импорт возрастал в течение четырех десятилетий перед войной. В этом росте отразилось промышленное развитие страны, с одной стороны, и чрезвычайная слабость собственного машиностроения, с другой. В 1913 г. импорт машин и аппаратов составил 101,5 млн. руб.

Возрастал импорт каменного угля, так как рост собственной угольной промышленности был недостаточным для удовлетворения потребностей промышленности и транспорта.

Кроме того, перевозка донецкого угля в такие промышленные районы, как Петербург, обходилась значительно дороже, чем импорт, в частности, английского угля. Импорт угля и кокса в Россию увеличился с 3,9 млн. т в 1900 г. до 7,7 млн. т в 1913 г.

Производство металлов — чугуна и стали — также значительно отставало от потребностей народного хозяйства. Росту производства черных металлов в России препятствовал высокий уровень цен на русском рынке, установленный монополиями. Цены на чугун на русском рынке были в 2—3 раза выше, чем в Германии и Англии. Систематическое повышение таможенных тарифов на ввозимые металлы не смогло воспрепятствовать тому, что товары Англии, Германии и Бельгии с большим успехом конкурировали с русским металлом благодаря более низким издержкам производства. Монополизация металлургического производства небольшой кучкой синдикатов, получавших высокие прибыли, усиливала зависимость России от импорта металлов.

Импорт черных металлов увеличился с 400 тыс. т в 1872—1878 гг. до 508 тыс. т в 1897 г. За первое десятилетие XX в. ввоз черных и цветных металлов еще более возрос и составил в 1913 г. 54,3 млн. руб. против 37 млн. руб. в 1900 г.

Таким образом, структура импорта отражала, с одной стороны, отставание русского промышленного и сельскохозяйственного производства, а с другой — сильную зависимость России в технико-экономическом отношении от крупных капиталистических государств.

Россия представляла собой для крупных капиталистических государств Европы обширный рынок сбыта промышленной продукции и важный источник сырья. Поэтому на протяжении почти полувека за русский рынок происходила ожесточенная борьба между Англией и Германией. На долю этих двух стран

в 1890 г. приходилось 53,2% всего импорта и 57,7% всего экспорта России.

Распределение внешней торговли России по странам

(в % к итогу)

Страны	Экспорт			Импорт		
	1886—1890 гг.	1901—1905 гг.	1913 г.	1886—1890 гг.	1901—1905 гг.	1913 г.
Англия	32,9	22,2	17,6	23,8	16,4	12,6
Германия . .	24,8	23,5	29,8	29,4	35,8	47,5
Франция . . .	6,7	6,8	6,6	3,2	4,3	4,1
США	0,1	0,5	0,9	9,3	7,6	5,8
Китай	—	0,9[1]	2,1	—	7,3[1]	6,1
Персия . . .	—	2,8[2]	3,8	—	2,5[2]	3,1

Англия, занимавшая длительное время в торговле России первое место, была с конца XIX в. оттеснена Германией на второе место.

Захват русского рынка облегчался для Германии тем, что Англия в своих закупках зерновых стала ориентироваться на заокеанские рынки — США, Аргентину и Канаду. В связи с этим увеличился русский экспорт зерновых в Германию, что способствовало увеличению вывоза и других сельскохозяйственных продуктов.

Удельный вес русских товаров в импорте Германии был очень высоким, что видно из следующих данных за 1898 г. (в % ко всему импорту):

Пшеница	52,5	Лесоматериалы . .	38,8
Рожь	66,9	Свиньи	96,0
Лен	90,9	Нефтепродукты .	11,0

Удельный вес германских товаров в общем импорте России составлял в 1898 г. (в % ко всему импорту):

Машины	48,8	Химические товары	46,2
Металлоизделия . .	49,6	Шерсть	48,4
Металлы . .	41,2	Шерстяные изделия	48,5

Наряду с экспортом промышленных товаров Германия сосредоточила в своих руках продажу колониальных товаров в России: кофе (51,9% от общего импорта России), табака (22,5%), пряностей (33,3%), выступая в качестве посредника и получая при этом высокие прибыли.

Несмотря на расширение торговли с Германией и сокращение удельного веса Англии во внешней торговле России, торго-

[1] 1901 г.

[2] 1900 г.

вые отношения России с Англией продолжали развиваться. Англия попрежнему являлась крупнейшим поставщиком каменного угля, кокса, каучука, машин, хлопчатобумажной пряжи, пряностей и других товаров. Общая сумма экспорта России в Англию составила в 1913 г. 268 млн. руб. против 150 млн. руб. в 1896—1898 гг., а импорта соответственно — 173 млн. и 110,3 млн. руб. Таким образом, товарооборот России с Англией возрос в 1,5 раза.

Торговля с другими европейскими странами — Францией, Нидерландами, Италией — носила менее оживленный характер и по своему объему была значительно меньше, чем с Германией и Англией. Однако европейские страны в целом занимали большой удельный вес в экспорте и импорте России. В 1913 г. на их долю приходилось 89% в экспорте и 78% в импорте России.

Удельный вес США во внешней торговле России был незначителен. Доля их в импорте России в последнее десятилетие перед войной сильно сократилась, при известном росте ее в экспорте России. Основными товарами импорта из США были: хлопок, цветные металлы, каучук, краски, шерсть; экспорта — кожсырье, обработанное и необработанное, табак и марганцевая руда.

Следует особо отметить внешнюю торговлю России со странами Азии, в особенности с Персией и Китаем. Имея перед собой сильных противников, соперничавших на европейских рынках, русский капитализм устремился в соседние страны Востока. Применяя экономическое и политическое давление на эти страны, Россия навязывала им неравноправные торговые договоры, концессии, предоставляла кабальные займы и т. д.

В целях завоевания персидского рынка Россия в начале XX в. осуществила целый ряд мероприятий: построила железную дорогу Джульфа — Тавриз с веткой к Урмийскому озеру на рудные и нефтяные разработки; запретила транзит иностранных товаров в Персию через Закавказье и заключила ряд договоров и соглашений с Персией, обеспечивших России льготные условия торговли.

Так, Россия добилась снижения ставок таможенного тарифа Персии на керосин, на сахарный песок и на сахар кусковой и со своей стороны освободила Персию от уплаты пошлин при ввозе персидских товаров в страну. Для упрочения своего господства на персидском рынке Россией был учрежден в Персии Учетно-ссудный банк.

Товарооборот России с Персией возрос с 1901—1902 гг. по 1913—1914 гг. в 3 раза. Экспорт составил 64,0 млн. руб. против 20,4 млн. руб. и импорт 54,4 млн. руб. против 15,9 млн. руб. Главными товарами вывоза были: сахар, керосин, хлопчатобумажные ткани и железо, продаваемые в Персии по

бросовым ценам. По этим товарам Россия была основным поставщиком Персии. Так, ввоз сахара из России составлял до 78% всего импорта сахара в Персию, ввоз керосина — 93%, хлопчатобумажных тканей — 51%, железа — 96%. Россия импортировала из Персии хлопок, рис, рыбу, шерсть, выделанные кожи и т. д., т. е. преимущественно сырьевые и продовольственные товары. По многим из этих товаров Россия была главным рынком сбыта для Персии. Так, экспорт хлопка в Россию составлял до 95% всего экспорта Персии, риса — 93%, рыбы и икры — 90%.

Россия заняла на рынке Персии к началу войны 1914—1918 гг. первое место. На ее долю приходилось 55% импорта Персии и 67% ее экспорта.

В целях укрепления своих позиций на рынке Китая Россия построила транссибирскую железную дорогу, открывшую путь к Тихому океану. Кроме того, она предоставила Китаю в 1896 г. заем в 100 млн. руб., одновременно получив концессию на постройку Восточно-Китайской железной дороги, которая укорачивала путь от Читы до Владивостока. Для усиления своих экономических позиций в Китае русские банкиры открыли там Русско-Китайский банк. На китайском рынке Россия встретилась с сильной конкуренцией со стороны Англии, США, Японии. Тем не менее товарооборот между Россией и Китаем увеличился с 43,4 млн. руб. в среднем за 1891—1900 гг. до 115,6 млн. руб. в 1913 г., причем экспорт возрос в 6 раз, а импорт в 2,2 раза. Главными предметами экспорта в Китай были: хлопчатобумажные ткани, сахар, металлоизделия, спички, стеклянные изделия. Импорт из Китая преимущественно состоял из чая, живого скота, шерсти, шелка-сырца.

Несмотря на то, что китайский рынок был почти полностью захвачен крупными империалистическими государствами — Англией, США и Японией, Россия добилась значительных успехов в торговле с Китаем.

Основные мероприятия в области торговой политики главных капиталистических стран

Усиление монополий и обострение борьбы между ними за мировые рынки сбыта и источники сырья обусловили переход буржуазных государств к политике агрессивного сверхпротекционизма. Этот переход осуществлялся путем введения новых резко протекционистских тарифов в главных капиталистических странах в течение последней четверти XIX в. и дальнейшего усиления таможенных барьеров в первом десятилетии XX в. В этот период позиции защитников политики свободы торговли расшатывались и торговая политика все в большей степени стала подчиняться протекционистским требованиям

представителей монополизированной промышленности и крупных аграриев.

Усиление промышленного протекционизма было прежде всего связано с борьбой возникавших тогда картелей и трестов за монополизацию внутренних рынков сбыта для тяжелой индустрии и их экспансией на внешних рынках. Усиление аграрного протекционизма обусловливалось стремлением аграриев удержать в западноевропейских странах высокие цены на продовольственные товары в условиях растущей конкуренции со стороны заокеанских поставщиков более дешевого хлеба.

Первой из крупных европейских капиталистических стран на путь агрессивного сверхпротекционизма в интересах рурских магнатов угольно-металлургической и военной промышленности и прусского юнкерства вступила Германия.

Тарифом 1879 г. в Германии были восстановлены отмененные после 1865 г. пошлины на многие промышленные изделия — металлургические, текстильные, химические, керамические. В 1885—1887 гг. тарифы были вновь повышены. При этом были увеличены пошлины и на сельскохозяйственные товары. Эти мероприятия вызвали со стороны ряда стран контрмеры. Франция объявила об отказе от возобновления торгового договора с Германией, Россия с 1885 г. стала затруднять ввоз промышленных изделий из Германии. Повысили пошлины и другие страны, торгующие с Германией.

В 1894 г. Германии удалось после таможенной войны с Россией заключить с ней торговый договор, по которому она выговорила себе ряд льгот и преимуществ. Таможенным тарифом 1902 г. пошлины в Германии были вновь повышены. Новый тариф отвечал интересам промышленной буржуазии и аграриев. Были установлены более высокие пошлины на зерно, скот, мясо, кормовые. Высокие пошлины на сельскохозяйственные товары легли тяжелым бременем на плечи широких масс трудящихся. Составители тарифа 1902 г. получили прозвище аграрных ростовщиков, «сжимающих горло народу». Германская промышленность вовсе не нуждалась в таких высоких пошлинах для защиты национального производства, так как она закрепила свои позиции не только на внутреннем, но и на мировых рынках и побивала даже самого сильного противника — Англию. Высокие таможенные пошлины явились в руках германских монополий орудием дальнейшего усиления экспансии.

Вслед за Германией на путь повышения таможенных пошлин перешли и другие европейские страны — Франция, Россия, Италия, Австро-Венгрия. Французский таможенный тариф 1881 г. предусматривал увеличение на 24% пошлин прежнего договорного тарифа на товары тех государств, с которыми Франция не имела торговых договоров.

В новом тарифе были установлены высокие пошлины на важнейшие промышленные изделия, превосходящие даже ставки германского тарифа 1879 г. Были установлены пошлины на скот и виноград. Ввоз сырья и продовольственных продуктов оставался беспошлинным.

Конкуренция заокеанских стран на рынке зерновых, перепроизводство сахара и водочных изделий в стране обусловили установление пошлин на сельскохозяйственные продукты, особенно на хлеб.

В 1892 г. был принят новый таможенный тариф с высокими таможенными ставками. Этот тариф предусматривал максимальные ставки для государств, не имеющих торговых договоров с Францией, и минимальные для стран, имеющих договоры. В 1894 г. вновь были повышены пошлины на сельскохозяйственные продукты.

Под давлением французских монополий таможенный тариф был еще раз пересмотрен в 1910 г. Были значительно повышены пошлины на промышленные изделия, а пошлины на сельскохозяйственные продукты остались без изменения. Новый тариф был направлен главным образом против США и Германии, ввоз товаров из которых во Францию значительно увеличился. О сверхпротекционистском характере французского тарифа 1910 г. можно судить, например, по тому, что пошлины на автомобили были повышены в 1,5 раза, в то время такая отрасль французской промышленности, как автомобильная, вовсе не нуждалась в какой-либо защите.

Тариф предусматривал большую дифференциацию таможенных ставок по отдельным товарным группам, что имело целью, в частности, ослабление действия принципа наибольшего благоприятствования, которым пользовалась Германия по торговому договору с Францией.

В конце XIX в. Россия от умеренного протекционизма, лежавшего в основе тарифа, действовавшего в течение 12 лет — с 1876 по 1888 г., перешла к политике сверхпротекционизма. Выражением ее был тариф 1891 г., имевший по ряду товаров запретительный характер. Под прикрытием этого тарифа выросли новые отрасли промышленности, где уже господствовали монополии.

В новом тарифе 1903 г., введенном в действие в 1906 г., таможенные пошлины были еще более повышены. Например, пошлина на оловянные листы возросла с 3 до 12 руб. за штуку, на чугунные, железные, стальные изделия, машины, аппараты, паровые котлы и пр. — с 2 р. 10 к. до 5 р. 58 к. (морем) с пуда. На химические и фармацевтические товары пошлины по сравнению с тарифом 1891 г. возросли вдвое, втрое и даже в 10 раз. Таким образом, тариф 1903 г. являлся сверхпротекционистским тарифом, установленным в интересах крупных монополий России.

США на протяжении всей своей истории проводили в области внешней торговли протекционистскую политику. После умеренных тарифов, существовавших до 70-х годов, законом 1875 г. импортные пошлины были повышены. Резко протекционистские тарифы Мак Кинлея (1890 г.) и Динглея (1897 г.) создали препятствия для импорта промышленных изделий из Европы; высокими пошлинами были обложены почти все товары. Беспошлинным оставался только ввоз чая и кофе.

Новый тариф (1909 г.) Пейн-Олдрича сохранял высокий уровень обложения; пошлины были понижены на такие товары, как уголь, железная руда, чугун, рельсы, по производству которых США обогнали все страны. В конце 1912 г. при президенте-демократе Вильсоне пошлины были несколько снижены: размер их был доведен в среднем до 26% с цены товара против 50% по тарифу Динглея.

Новый тариф Ундервуда 1913 г., считавшийся более либеральным (он предусматривал беспошлинный ввоз шерсти, чугуна, железа, рельсов), сохранил свой сверхпротекционистский характер. Он содержал высокие пошлины на промышленные изделия: на хлопчатобумажные ткани — 30% с цены, шелковые — 50%, шерстяные — 35% и т. д.

Англия в отличие от других крупных капиталистических стран в рассматриваемый период не ввела протекционистского тарифа и продолжала придерживаться режима свободы торговли. Это объяснялось тем, что Англия еще широко использовала в борьбе за рынки свое финансовое и колониальное могущество и сырьевую монополию, а также и тем, что в Англии процесс концентрации производства, образования промышленных монополий по сравнению с другими странами развивался с некоторым запозданием. Кроме того, сохранение свободной от ограничения торговли отвечало интересам Лондона как мирового торгового и денежного центра, где совершались крупнейшие торговые и кредитные операции.

Поэтому на том историческом этапе сторонники перехода к таможенному протекционизму в Англии не смогли еще взять верх над защитниками режима свободы торговли.

Однако и в Англии под давлением растущих монополий в тяжелой промышленности и под воздействием конкуренции со стороны Германии и США в конце XIX и начале XX в. развернулось и все более усиливалось движение за переход Англии к системе протекционизма и был проведен ряд мероприятий протекционистского характера. Защитники протекционизма в Англии требовали в первую очередь принятия мер по укреплению империалистического господства Англии над всеми владениями Британской империи, по усилению ограничений от конкуренции других стран. В соответствии с этим они отстаивали идею полного экономического объединения или, по край-

ней мере, таможенного союза всех стран империи. Под давлением этих требований стала постепенно складываться система преференциального режима, в силу которого Англия получала льготы при ввозе товаров в страны империи, а страны империи — при ввозе их товаров в Англию; эти льготы не должны были распространяться по принципу наибольшего благоприятствования на другие страны.

В 1894 г. на второй конференции представителей британских колоний было принято решение об установлении преференций. Канада в 1897 г. ввела таможенные тарифы, более низкие для английских товаров.

Чтобы предотвратить распространение этих льгот на другие страны, Англия денонсировала торговые договоры, заключенные с Германией (1865 г.) и Бельгией (1862 г.), поскольку товары этих стран ввозились в английские колонии на таких же условиях, как и английские. Новые преференциальные тарифы для английских товаров были приняты Канадой в 1903 г.; за нею последовала Новая Зеландия и Южная Африка и в 1906 г. Австралия.

Однако установление и расширение преференциального режима внутри Британской империи на том этапе наталкивалось на большие препятствия. Колониальные владения Англии могли поглотить только 25—30% английского экспорта, и поэтому Англия была заинтересована в сохранении благоприятных условий для сбыта своих товаров на рынках других стран, а система имперских преференций грозила вызвать в качестве контрмер усиление ограничений импорта из Англии в эти страны. К тому же при низком уровне таможенного обложения преференции вообще не могли бы явиться достаточно эффективным средством борьбы против конкуренции. В силу всех этих обстоятельств борьба вокруг вопроса о создании преференциального режима в Британской империи, особенно обострившаяся в 1903—1906 гг., не привела к победе сторонников этого режима, и преференции не получили сколько-нибудь значительного развития, хотя и в Англии тенденция перехода к сверхпротекционизму начала пробивать себе путь еще до первой мировой войны.

Англо-германские и франко-германские противоречия

Обстановка, в которой развивалась международная торговля в рассматриваемый период, определялась ожесточенной и непримиримой борьбой за рынки и сферы влияния между крупнейшими империалистическими державами, прежде всего между Англией и Германией, а также между Францией и Германией.

В последние десятилетия XIX в. резко усилилась неравномерность экономического и политического развития капитали-

стических стран. Темпы развития промышленности в старых капиталистических странах замедлились, и страны более молодого капитализма в своем промышленном развитии стали быстро их обгонять.

Начиная со второй половины XIX в. Англия начала терять свою промышленную монополию, а также и господство на мировых рынках. На европейском континенте появился опасный конкурент Англии в лице Германии.

В западном полушарии происходило быстрое превращение Соединенных Штатов Америки из аграрной страны в промышленную. В Восточной Азии с каждым годом росло значение японского империализма.

США и Германия особенно быстро опередили Англию в важнейших отраслях тяжелой промышленности — производстве чугуна и стали, в машиностроении и в электротехнической промышленности. Доля Англии в мировой добыче угля упала с 52% в 1861—1870 гг. до 24% в 1913 г., в мировой продукции стали — с 42,5% в 1870—1879 гг. до 10,2% в 1913 г.

Англия в 90-х годах потеряла первое место в мировом промышленном производстве, уступив его Соединенным Штатам Америки, а в начале XX в. ее оттеснила на третье место Германия. Англия сохраняла еще свое первенство в судостроении и в текстильном производстве.

Однако и в области судостроения и судоходства США и Германия быстро оттеснили Англию с ее господствующих позиций. Тоннаж германского торгового флота вырос за период с 1892 по 1913 г. примерно втрое, а английский — лишь на 50%.

В руках Англии еще в конце XIX в. была сосредоточена значительная часть морских перевозок; ее удельный вес в общем мировом тоннаже торгового флота составлял в 1889 г. 48,4%. К 1913 г. удельный вес Англии упал до 39,3%, несмотря на значительное строительство в ней судов.

В связи с крайней неравномерностью в темпах развития внешней торговли отдельных стран произошли изменения и в соотношении сил главных капиталистических стран в международной торговле.

Обороты внешней торговли главных капиталистических стран
(в % к 1890 г.)

Годы	Англия	Франция	Германия	США	Япония[1]
1900	117	110	135	136	100
1905	129	118	166	159	160
1910	161	166	216	200	187
1913	189	190	280	259	277

[1] В % к 1900 г.

Как видно из таблицы, обороты внешней торговли Англии и Франции за 23 года увеличились на 89 и 90%, в то время как обороты США возросли в 2,5 раза, Германии и Японии — в 2,8 раза.

В результате резко изменилась доля участия отдельных капиталистических стран в международном внешнеторговом обороте, прежде всего Англии, Франции, Германии и США.

Участие капиталистических стран в международной торговле

(в % ко всему международному товарообороту)

Страны	1870 г.	1900 г.	1913 г.
Англия	25,0	19,5	15,2
Германия	9,7	12,1	13,1
США	7,5	10,3	11,2
Франция	10,4	10,0	7,8
Бельгия	2,8	4,0	4,2
Россия	4,8	3,2	3,9
Нидерланды	3,2	—	3,6
Австро-Венгрия	3,7	3,5	3,1
Япония	0,6[1]	1,1	1,6

Из приведенных данных видно, что хотя Англия продолжала еще сохранять в мировом товарообороте первое место, однако ее доля снизилась с 25,0% в 1870 г. до 15,2% в 1913 г.

Потеряла свои позиции в мировой торговле и другая крупнейшая страна старого капитализма — Франция; ее доля в общем обороте мировой торговли снизилась до 7,8% в 1913 г. против 10,4% в 1870 г., и она была оттеснена со второго места на четвертое.

Наибольшую угрозу для английского империализма представляла экспансия Германии. Притязания германского империализма на передел колоний и сфер влияния задевали коренные интересы Англии. Англо-германские противоречия являлись поэтому главными из империалистических противоречий накануне первой мировой войны. Наряду с этим и позиции второй по богатству и размерам колониальной державы — Франции подвергались наиболее чувствительной угрозе со стороны германского империализма. Поэтому франко-германские противоречия также принадлежали к числу глубоких и острых противоречий империализма.

Германия завоевала господство на мировом рынке по изделиям электротехнической и химической промышленности, а также машиностроения. Германский вывоз машин в 1912 г. сравнялся с английским.

[1] За 1886—1890 гг.

Англия вынуждена была отступать перед все растущей конкуренцией Германии как на европейском рынке, так и на рынках заокеанских стран. Удельный вес Германии в импорте основных европейских стран возрос к 1913 г. против среднегодового уровня 1886—1890 гг.: России — до 47,4% против 29,4%; Австро-Венгрии — до 41,1% против 36,6%; Италии — до 16,8% против 12,2%; Нидерландов — до 30,2% против 18,6%. Между тем доля Англии в импорте указанных стран за этот же период значительно сократилась: России — с 23,8 до 12,6%, Австро-Венгрии — с 9,2 до 6,4%, Италии — с 19,4 до 16,3%, Нидерландов — с 15,1 до 8,7%.

Германские товары вытесняли английские и на рынках стран западного полушария и Востока. Доля Германии в импорте США выросла с 7,2% в 1871—1880 гг. до 10,4% в 1913 г., доля Англии соответственно упала с 26,9 до 16,3%.

Увеличилась доля Германии и в импорте Японии, куда усиленно проникали и США. В результате доля Англии в импорте Японии упала с 46,2% в 1881—1885 гг. до 16,8% в 1913 г. Германская конкуренция стала ощущаться Англией и на рынках британских колоний в Азии и на Ближнем Востоке.

Германия активно выступала не только как конкурент старых капиталистических стран на рынках сбыта, она стала особенно опасным соперником этих стран, прежде всего Англии, и в области борьбы за источники сырья, за сферы приложения капитала. По размерам капиталовложений за границей Германия значительно уступала в начале XX в. Англии и Франции, однако по размерам новых вложений капитала за границей в первом десятилетии XX в. она стала обгонять другие страны. Английские капиталовложения за границей за период с 1902 по 1914 г. выросли с 62 млрд. фр. до 75—100 млрд. фр.; французские — с 27—37 млрд. фр. до 60 млрд. фр., а германские — с 12,5 млрд. фр. до 44 млрд. фр.

Германский империализм в области экспорта капитала вторгался все больше в сферу влияния и интересов как английского империализма (особенно в странах Южной Америки и Ближнего Востока), так и французского (в Восточной и Юго-Восточной Европе и в странах Северной Африки).

Германия расширяла свои позиции в Турции и на всем Ближнем Востоке, т. е. прежде всего в сфере французского влияния. Значительную экспансию германский империализм осуществлял в Северной Африке, также являвшейся сферой влияния Франции. Германские монополии всячески расширяли свою торговую деятельность, крупнейшие банки открывали там свои филиалы, добиваясь получения различных концессий. Германский империализм претендовал на захват Марокко

Объектом захватнических устремлений Германии являлись и природные ресурсы самой Франции. В первое десятилетие XX в. Германия по выплавке чугуна и стали заняла первое ме-

сто в Европе. Однако германская металлургия на $^2/_3$ работала на привозной руде, значительную часть которой она получала из Франции. Металлургические тресты Рура привлекал северо-восток Франции с его богатыми залежами железной руды.

В свою очередь Франция стремилась к возвращению Эльзас-Лотарингии, захваченной Германией после франко-прусской войны 1870—1871 гг., где находились богатые запасы железной руды, и к отторжению от Германии Саарского бассейна.

В результате крайнего обострения противоречий между главными империалистическими странами стал неизбежным вооруженный передел мира, к которому начали готовиться империалистические державы.

Германский империализм лихорадочными темпами строил морской флот, создавал огромную военную машину, готовясь к войне, имеющей целью подрыв английского господства на мировых рынках, уничтожение превосходства Англии на море, передел английских и французских колоний, установление господства на Ближнем и Среднем Востоке. Англия, Франция и Россия готовились к войне с целью разгрома германского империализма и еще большего расширения своих владений и сфер влияния.

Образовались два империалистических блока — один во главе с Англией, другой — во главе с Германией. В состав первого блока вошли Франция и Россия, а позднее к нему примкнули Италия, Япония и США. В состав второго — Австро-Венгрия, «Оттоманская империя» (Турция), Болгария. Вспыхнула первая мировая война за передел мира. Война явилась неизбежным результатом глубоких противоречий между империалистическими державами, борьбы монополий за обеспечение максимальных прибылей.

ГЛАВА V

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Общая характеристика периода

Годы первой мировой войны явились периодом величайшего обострения всех противоречий капитализма. Первая мировая война и особенно отпадение Советского Союза от капиталистической системы хозяйства положили начало общему кризису капитализма.

Капитализм перестал быть единственной и всеохватывающей системой мирового хозяйства.

Господство капитализма в колониальных и зависимых странах было подорвано. Расширилась национально-освободительная борьба народов за свое освобождение от гнета империализма. Наряду с этим в ряде отсталых и зависимых стран вырос собственный молодой капитализм, конкурирующий со старыми капиталистическими странами на внутренних и внешних рынках.

Война и ее последствия вызвали усиление загнивания всей капиталистической экономики, крайнее обострение внутренних и внешних противоречий капитализма.

Империалистическая война 1914—1918 гг. привела к переделу мира между империалистическими государствами. Германия потерпела поражение и на некоторое время была лишена экономической, политической и военной мощи. Она потеряла свои колониальные владения, которые были поделены между Англией, Францией, Бельгией, Италией и Японией. В результате колониальные владения Англии, к захвату которых стремилась Германия, еще больше увеличились. Англия получила колонии в Африке и укрепила свои позиции на Ближнем Востоке. Расширились и колониальные владения Франции в Африке; кроме того, Франция захватила важные в стратегическом отношении районы на Ближнем Востоке (Сирия, Ливан), близко расположенные к нефтяным источникам.

Использовав распад Австро-Венгерской империи, Франция усилила свое влияние в Центральной и Юго-Восточной Европе. Япония захватила германские владения на Дальнем Востоке.

Однако этот передел колониальных владений не только не уменьшил противоречий между империалистами, но явился источником новых, еще более глубоких и острых противоречий. Раздел мировых ресурсов после первой мировой войны совершенно не соответствовал резко изменившемуся соотношению сил между крупнейшими капиталистическими государствами. В обстановке крайнего обострения проблемы рынка это несоответствие вело к подготовке нового вооруженного передела мира.

Американские монополии чудовищно обогатились на поставках воюющим государствам. Военную обстановку для развития промышленного производства и захвата новых позиций на мировых рынках использовали также и японские монополии. В то же время война привела к ослаблению крупнейших капиталистических стран — Англии, Франции и их союзников, а также Германии и ее союзников, потерпевших поражение.

Европа вышла из войны в состоянии глубокой хозяйственной разрухи, которая еще больше усилилась в результате экономического кризиса 1920—1921 гг. Особенно значительна разруха была в побежденных странах, прежде всего в Германии. Валютный хаос подорвал экономику всех капиталистических стран и международную торговлю. В ряде крупных государств Европы нарастал революционный кризис.

Буржуазии удалось спасти свое господство благодаря расколу рабочего движения, отсутствию массовых коммунистических партий и предательству оппортунистического руководства социал-демократических партий. Она перешла в наступление на жизненный уровень трудящихся и за их счет стала постепенно восстанавливать промышленное производство. Наступил период временной стабилизации капитализма. Однако эта стабилизация была частичной, неустойчивой и не устранила основных противоречий капитализма, а лишь подготовила новый взрыв, новые кризисы в капиталистических странах.

В то же время в Советском Союзе имела место прочная и устойчивая стабилизация, основанная на укреплении Советской власти и на быстром и успешном восстановлении народного хозяйства страны. Стабилизация Советского Союза означала новый рост хозяйственной и политической мощи страны социализма.

В международной области временная и частичная стабилизация в лагере капитализма выражалась в том, что Англии, Франции и США удалось, несмотря на раздиравшие их противоречия, сговориться относительно способов и размеров ограбления Германии. Одновременно с этим им, совместно с Японией, удалось сговориться также относительно сфер влияния в Китае и способов его ограбления. Временное равновесие в отношениях между империалистическими группами было крайне неустойчивым и непрочным в резуль-

тате резкого усиления неравномерности развития капиталистических стран, а также в силу того, что оно было достигнуто ценой финансового подчинения Европы Америке и не устраняло острых противоречий между империалистическими державами.

Промышленное производство и торговля основных европейских капиталистических стран, значительно упавшие в период послевоенного кризиса, начали медленно расти.

В 1928 г. промышленное производство достигло в США 157% от уровня 1913 г., в Англии — 91%, в Германии — 102%, во Франции — 127%. Однако по мере того, как промышленное производство капиталистических стран стало приближаться к довоенному уровню, а в ряде случаев и превышать его, в условиях обострения проблемы рынков все больше назревали предпосылки для нового кризиса капиталистической экономики.

Производственные возможности капиталистических стран расширялись, в то время как мировой рынок оставался относительно стабильным Это создавало почву для нового глубокого и острого кризиса мирового капитализма.

Наступивший в 1929 г. мировой экономический кризис положил конец временной, частичной стабилизации капитализма. Началось повсеместное падение капиталистического производства и небывалое расстройство мировой торговли.

Движение промышленного производства в капиталистических странах в годы мирового экономического кризиса характеризуется следующими данными:

Объем промышленного производства

(в % к 1929 г.)

	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.
США	80,7	68,1	53,8	64,9
Англия	92,4	83,8	83,8	86,1
Германия	88,3	71,7	59,8	66,8
Франция	100,7	89,2	69,1	77,4

В 1932 г. промышленное производство в США было ниже, чем в 1913 г., на 9%, в Англии — на 17%, в Германии — на 32%, во Франции — на 4%.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. отличался от всех предыдущих кризисов перепроизводства своей особенной продолжительностью, глубиной и небывалой разрушительной силой. Он охватил все капиталистические страны, не только аграрные, но и промышленно развитые, не ограничился сферой производства и торговли, а вызвал также глубокие потря-

сения всей кредитной системы капитализма, усилил валютный хаос.

В годы кризиса наиболее ярко обнаружилась противоположность развития капиталистической и социалистической систем. В то время как промышленное производство капиталистических стран было отброшено кризисом далеко назад — к уровню более низкому, чем в 1913 г., в СССР, не знающем кризисов, промышленное производство за период 1929—1933 гг. удвоилось, а в сравнении с 1913 г. выросло в 1933 г. в 4 раза.

В 1933 г. мировой экономический кризис сменился депрессией особого рода. Падение производства приостановилось.

Депрессия не создала предпосылок для нового общего подъема капиталистического производства. После нее наступило незначительное и частичное оживление капиталистической промышленности, не перешедшее в фазу подъема. Вскоре капиталистическая экономика была потрясена новым экономическим кризисом, который начался во второй половине 1937 г., охватив в первую очередь США, затем Англию, Францию и другие страны. Характерно, что США и ряд других крупных капиталистических стран вступили в новый кризис, не достигнув даже уровня промышленного производства 1929 г.

Отличительной чертой обстановки, в которой развернулся кризис 1937—1938 гг., было то, что в эти годы капиталистический мир начал уже вползать во вторую мировую войну. Фашистские государства — Германия, Италия перевели свою экономику полностью на военные рельсы; военно-инфляционная конъюнктура привела к росту промышленного производства.

Промышленное производство в основных капиталистических странах за 1934—1938 гг. характеризовалось следующими данными:

Объем промышленной продукции

(в % к 1929 г.)

	1934 г.	1935 г.	1936 г.	1937 г.	1938 г.
США	66,4	75,6	88,1	92,2	72,0
Англия	98,8	105,8	115,9	123,7	112,0
Франция	71,0	67,4	79,3	82,8	70,0
Италия	80,0	93,8	87,5	99,5	96,0
Германия	79,8	94,0	106,3	117,2	125,0
Япония	128,7	141,8	151,1	170,6	165,0

Рост индекса промышленного производства в Германии и Японии в 1937—1938 гг. отражал однобокое развитие военной промышленности при падении производства в мирных отраслях промышленности.

В то время как в капиталистических странах через три года после экономического кризиса 1929—1933 гг. наступил новый экономический кризис, в СССР неуклонно продолжался рост промышленной продукции. Индекс промышленного производства в 1938 г. увеличился почти в 5 раз по сравнению с 1929 г.

Разрушительная сила экономических кризисов и глубина загнивания капиталистической экономики после первой мировой войны объясняется рядом моментов.

Во-первых, экономические кризисы развивались на базе общего кризиса капитализма.

Во-вторых, кризисы 1929—1933 гг. и 1937—1938 гг. поразили сильнее всего главную страну капитализма — США, которые сосредоточили в своих руках не менее половины производства и потребления всего капиталистического мира.

В-третьих, промышленные кризисы совпали и переплелись с затяжным аграрным кризисом, поразившим все отрасли сельского хозяйства капиталистического мира. Перепроизводство сельскохозяйственных товаров и резкое падение цен на эти товары нанесли удар по хозяйству мелких и средних крестьян-товаропроизводителей; ускорился и достиг небывалых размеров процесс массового разорения и закабаления крестьянства; усилился упадок крестьянского земледелия во всех капиталистических странах.

В целях поддержания цен и прибылей капиталистические монополии, контролирующие скупку и сбыт сельскохозяйственных товаров, уничтожали огромнейшие запасы сырья и товаров, покрывая при этом потери за счет государственных субсидий. В Бразилии, например, было выброшено в море 2 млн. мешков кофе, в Америке кукурузой стали пользоваться как топливом вместо угля, в Германии огромные запасы ржи были скормлены свиньям. В то же время были приняты принудительные меры к резкому сокращению посевных площадей под хлопком и пшеницей, что нанесло особенно тяжелый удар мелким производителям-крестьянам.

Аграрный кризис еще больше углубил промышленные кризисы перепроизводства, создал дополнительные препятствия для их преодоления, сократив спрос на средства производства (машины, удобрения) для сельского хозяйства и на потребительские товары, покупаемые крестьянами.

В-четвертых, в этот период усилилось господство монополий, которое усугубляло неблагоприятные хозяйственные последствия кризисов.

Усиление трестов и организация новых монополистических объединений явились прежде всего результатом дальнейшей концентрации производства и капитала в основных капиталистических странах. Концентрация наблюдалась также в области транспорта и связи. В Америке и в Европе возникали крупнейшие монополии в области судоходства; телеграфные и

телефонные компании сконцентрировали в своих руках производство и эксплуатацию средств связи. Монополизация промышленного производства и транспорта еще больше усилилась под влиянием кризисов 1929—1933 гг. и 1937—1938 гг.

Степень охвата отдельных сфер производства и торговли картелями иллюстрируется следующими данными.

В Германии накануне второй мировой войны картельными соглашениями было охвачено 95—100% производства следующих товаров: калия, чугуна, угля, полосового железа, проволоки, жести, синтетического азота, цемента, сахара, химикалий и фармацевтических препаратов, а также продукции электроэнергии. Производство машин, котлов, железнодорожных вагонов, газетной бумаги, льняной пряжи, джута, искусственного шелка было картелировано на 80—95%, качественной стали— на 60—70%.

Во Франции имелось в рассматриваемый период 87 картелей, из них в тяжелой промышленности — 64, в легкой — 16, в промышленном строительстве и производстве строительных материалов — 5. Картелирование значительно возросло и в Англии, где насчитывался 181 картель, из них в тяжелой промышленности — 109, в легкой — 42, в промышленном строительстве и производстве строительных материалов — 29.

В особенности возросло господство трестов и других монополистических объединений в США.

Крайне усилились концентрация банков и их господство в экономике капиталистических стран. Поглощение сравнительно мелких банков крупными и слияние крупнейших банков приняли широкие размеры в период кризиса 1929—1933 гг. Так, в Германии произошло слияние крупнейших банков. В 1929 г. «Дейче Банк» слился с «Дисконтгезельшафт», в 1931 г. «Дармштадский банк» с «Дрезденер Банк».

Чрезвычайно возросло число международных картелей, контролирующих мировые рынки, особенно в области химической промышленности, черных и цветных металлов.

Усиление господства монополий обусловило рост эксплуатации и нищеты народных масс. В период кризисов гнет монополий особенно сказывался в усилении неэквивалентности обмена; монополии искусственно задерживали падение цен на производимые ими товары, в то время как цены товаров немонополизированных отраслей, а особенно мелких крестьян-товаропроизводителей резко, катастрофически падали. В период экономического кризиса 1929—1933 гг. наиболее значительно цены упали на сырьевые и продовольственные товары и в меньшей степени на готовые изделия. Производителями значительной части сырья и продовольствия являются колониальные народы, разрозненные крестьяне, ремесленники; они вынуждены продавать в условиях кризиса свои товары по самым низким ценам, в то время как производство готовых промыш-

ленных товаров сосредоточено в руках крупных монополий, устанавливающих высокие цены на свои товары.

Цены на сырье и полуобработанные материалы составили в 1935 г., когда они достигли наибольшего падения, лишь 39,5% уровня цен 1929 г. и на пищевые товары — 40,5%. Цены же на фабрикаты упали к 1935 г. до 48% уровня 1929 г.

В-пятых, в период кризисов 1929—1933 гг. и 1937—1938 гг. усилились хроническая недогрузка промышленных предприятий и массовая постоянная безработица в США и в остальных капиталистических странах. Так, в США в годы кризиса мощность американской промышленности была использована не более чем на 57%.

Промышленное производство в Германии в 1936 г. уже значительно превышало уровень 1929 г., однако производственные мощности были использованы лишь на 70%, а за период 1929—1936 гг. — на 52,5%.

Наиболее важные отрасли английской промышленности — металлургическая, каменноугольная, судостроительная и текстильная — по выпуску продукции значительно отставали от соответствующих отраслей американской и германской промышленности. Производственные мощности важнейших отраслей английской промышленности в период между двумя мировыми войнами были использованы также лишь на две трети.

В период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. число безработных достигло 30 млн. человек. В 1937 г. количество безработных снизилось и составило, по официальным данным, 14 млн. человек, а в 1938 г. в связи с новым экономическим кризисом возросло до 18 млн. человек.

Хроническая недогрузка предприятий, возникшая после первой мировой войны, крайне тормозила процесс возобновления основного капитала промышленности, резко снижала размеры новых капиталовложений и еще более ограничивала платежеспособный спрос как на средства производства, так и на предметы личного потребления. Все это чрезвычайно затрудняло выход из кризиса.

Характерной чертой рассматриваемого периода являлся прогрессирующий валютный хаос. Рост внешних и внутренних долгов в период и после войны, дефицит государственных бюджетов, расстройство международной торговли вызвали после первой мировой войны обесценение валют в большинстве капиталистических стран.

Валюта европейских стран оказалась наиболее расшатанной, во-первых, в связи с ограблением Германии на основе Версальского договора, навязавшего ей непосильные репарационные платежи, и, во-вторых, под влиянием огромного роста

задолженности всех европейских стран Соединенным Штатам Америки.

Результатом войны и ее последствий было перемещение центра финансовой эксплуатации мира из Европы в Америку. Бóльшая часть мировых запасов золота в послевоенные годы оказалась сосредоточенной в США. Следует также иметь в виду, что послевоенное восстановление промышленности капиталистических стран Европы, в первую очередь Германии, было достигнуто в значительной степени ценой финансового закабаления западноевропейских стран Соединенными Штатами. В 1925 г. государственная задолженность Европы Америке достигла 26 млрд. рублей. В результате этих обстоятельств валюты крупнейших европейских стран после войны оторвались от своей довоенной золотой основы и превратились в бумажные деньги и в ходе растущей инфляции резко обесценились. Так, курс фунта стерлингов составил в 1920 г. против довоенного паритета 75,2%, курс французского франка упал в 1924 г. до 27% довоенного паритета, итальянской лиры в 1922 г. — до 26%. Германская марка обесценилась до 0,008% довоенного паритета. Только валюта немногих стран, в том числе американского доллара, швейцарского франка и японской иены, сохранила свою золотую основу и оставалась стабильной до кризиса 1929—1933 гг.

Обесценение валют и неустойчивость их курса препятствовали развитию внешней торговли. В то же время они давали возможность использовать валютный демпинг как агрессивное средство борьбы за рынки сбыта. В годы временной стабилизации капитализма валюты частично были восстановлены. Хотя свободное золотое обращение, существовавшее до первой мировой войны, не́ было восстановлено, но был осуществлен частичный и ограниченный возврат некоторых валют к золотой основе в прямой или косвенной форме. Был установлен либо золотослитковый стандарт (денежная единица данной страны приравнивалась к определенному количеству золота и производился обмен банкнот на золото в слитках, но без свободного обращения золота в виде монет), либо золотодевизный стандарт (денежная единица данной страны приравнивалась по фиксированному курсу к валюте стран с золотым стандартом с обменом банкнот на данную валюту по твердому курсу). Однако обе эти денежные системы были непрочными.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. нанес новый сильный удар по валютам всех стран; наступил валютный хаос, из которого капитализм не может до сих пор выйти.

Понижение курса валют прежде всего началось в аграрных странах в связи с увеличением пассивности их платежных балансов и истощением золотых запасов этих стран, вызванным падением цен на экспортные сельскохозяйственные товары.

В 1929 г. курсы валют упали в Уругвае, Аргентине и Бразилии; в 1930 г. — в Боливии, Австралии, Новой Зеландии; в 1931 г. — в Мексике.

Валютный кризис в европейских странах, обусловленный кризисом в области промышленности и торговли, особенно обострился в связи с крахом международного кредита. В 1931 г. Германия прекратила платежи за границу по всем видам государственных и частных долгов и ввела валютные ограничения. Вслед за этим началось массовое истребование иностранных краткосрочных займов и вкладов из Англии, что вызвало сокращение золотых резервов Английского банка и привело к отмене золотого стандарта английского фунта стерлингов (1931 г.), сохранявшего до тех пор наряду с долларом США значение основной валюты в международных расчетах.

Падение курса фунта стерлингов поставило в тяжелое финансовое положение страны, имевшие торговые и кредитные связи с Англией. Почти во всех капиталистических странах были введены валютные ограничения. Валюты всех стран отошли от золотого стандарта. Острый кредитный кризис в США, сопровождавшийся массовым банкротством банков, привел к отходу в 1933 г. от золотого стандарта и американского доллара. Официальный курс доллара был понижен до уровня 59,6% старого паритета.

Новый экономический кризис, начавшийся в 1937 г., еще больше расшатал валюты капиталистических стран. Официальный курс фунта стерлингов в 1938 г. снизился еще на 6,7%; за этим последовало новое понижение курсов фунта стерлингов и валют стран стерлингового блока, основывающих свои расчеты на фунте стерлингов, а также курса французского франка.

Валютный хаос и связанный с ним подрыв международного кредита разрушали исторически сложившиеся финансово-экономические связи между странами, усиливали трудности международной торговли.

Внешняя торговля в годы первой мировой войны

Во время первой мировой войны 1914—1918 гг. в связи с переключением промышленного и сельскохозяйственного производства на удовлетворение военных потребностей и сокращением производства, обслуживающего нужды населения, положение экономики капиталистических стран и мировых товарных рынков существенным образом изменилось.

Страны, ранее искавшие рынки сбыта, стали сами испытывать все возраставшую потребность в товарах. Международный товарооборот уже не мог осуществляться по прежним каналам; война разделила почти все страны на два враждующих лагеря. Блокада сухопутных и морских коммуникаций стала важным средством ослабления противника.

Внутренние ресурсы воюющих стран были мобилизованы для удовлетворения военного спроса.

Перевод на военные рельсы экономики воюющих стран требовал значительного расширения тяжелой промышленности. Там, где удавалось поддержать или несколько расширить производство чугуна, стали, вооружения (например, в Англии, Германии), это достигалось ценой сокращения производства для нужд гражданского потребления. В других странах, особенно во Франции и России, на территории которых велись военные действия (а в России и ввиду экономической отсталости страны, в частности из-за отсутствия собственного оборудования), промышленное производство, в том числе и производство отраслей, обслуживающих военную промышленность (особенно в черной металлургии), упало.

В ином положении оказались США и Япония. США, находившиеся в стороне от военных действий и вступившие в войну лишь в конце 1917 г., стали основным поставщиком товаров для воюющих держав и на этой основе значительно расширили свое промышленное и сельскохозяйственное производство и экспорт.

Япония, воспользовавшись резким ослаблением экономических связей стран Дальнего Востока с империалистическими странами Европы вследствие военных действий, развернула широкую экспансию в Азии и Южной Америке и на этой основе увеличила свое промышленное производство.

Война двух враждующих коалиций сопровождалась ожесточенной борьбой в области внешней торговли. Эта борьба, проводимая обеими воюющими сторонами, осуществлялась путем ряда мероприятий, получивших название «экономической войны» и вызвавших резкое расстройство и сокращение международного товарооборота. Страны Антанты конфисковывали вражеские суда, товары и имущество, запрещали торговые сделки с вражескими фирмами, включали фирмы так называемых нейтральных государств, имевшие деловые связи с Германией, в «черные списки» с целью полного прекращения с ними какой-либо торговли, запрещали своим судам приближаться к гаваням врага, осуществляли контроль в открытых водах над грузами, провозимыми как своими, так и нейтральными судами. Обеими воюющими сторонами на морских путях уничтожались торговые суда противника и даже суда «нейтральных» стран, заподозренных в перевозке грузов для вражеской стороны.

Международный обмен в этих условиях претерпел значительные изменения. Он переместился из одних центров в другие и сильно сократился, в особенности к окончанию войны.

Международный товарооборот (импорт плюс экспорт) за годы первой мировой войны характеризуется следующими данными (в ценах 1913 г.):

Годы	В млрд. долл.	В % к 1913 г.	Годы	В млрд. долл.	В % к 1913 г.
1913	64,6	100	1916	49,2	76
1914	53,7	83	1917	42,9	61
1915	46,5	72	1918	38,9	60

Товарооборот к концу войны составил лишь 60% довоенного объема. В особенности резко уменьшился экспорт товаров из главных европейских воюющих государств. Импорт указанных стран в денежном выражении за годы войны возрос. Однако этот рост в основном происходил за счет значительного повышения цен. Особенно сократился товарооборот Германии в силу блокады, проводившейся Англией на важнейших морских линиях. Внешняя торговля европейских «нейтральных» стран (Швеции, Норвегии, Швейцарии) за годы войны возросла.

Значительно увеличился экспорт США, являвшихся главным поставщиком воюющих государств, входивших в Антанту. Увеличились внешнеторговые обороты стран Британской империи и Латинской Америки.

В международной торговле повысился удельный вес стран западного полушария (США, Канада, Аргентина) и Австралии и понизился удельный вес европейских стран.

Существенные изменения произошли и в товарной структуре международной торговли. В товарном обращении находились преимущественно предметы вооружения, боевые припасы, продовольственные товары и обмундирование.

Внешняя торговля царской России[1]

(в млн. руб.

Годы	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
1913	1 520,1	1 374,0	2 894,1	+ 146,1
1914	956,1	1 098,7	2 054,8	— 142,6
1915	401,8	1 152,9	1 554,7	— 751,1
1916	577,3	2 451,2	3 028,5	— 1 873,9
1917	486,7	2 423,9	2 910,6	— 1 937,2

С 1913 по 1917 г. сильно сократился вывоз наиболее важных экспортных товаров России: зерновых — с 10,6 млн. т до 46 тыс. т, леса — с 7,5 млн. т до 6,6 тыс. т, марганцевой руды — с 1,2 млн. т до 4,2 тыс. т, нефти и нефтепродуктов — с 946 тыс. т до 34 тыс. т. Импорт, возросший в денежном выражении в связи с ростом цен, по физическому объему сократился

[1] За годы первой мировой войны неполные данные.

на 18% против довоенного уровня. Он состоял преимущественно из предметов вооружения, боеприпасов и стратегического сырья при одновременном сокращении ввоза сырья, необходимого для гражданских отраслей промышленности. Ввоз каменного угля сократился с 7,3 млн. т в 1913 г. до 753 тыс. т в 1917 г., хлопка — с 197 тыс. т до 3,6 тыс. т, машин и аппаратов — с 330 тыс. т до 2 тыс. т.

Союзники брали втридорога за поставляемые ими в Россию снаряды, винтовки, пулеметы, цветные металлы, станки и т. д. Не располагая достаточными ресурсами продовольствия и сельскохозяйственного сырья, Россия не в состоянии была покрывать свой импорт экспортом. В результате этого торговый баланс России уже в 1916 г. имел резко отрицательное сальдо в сумме 1,9 млрд. руб. против 142,6 млн. руб. в 1914 г.

Внешние долги России за годы войны увеличились на 6,7 млрд. руб. Лишь Великая Октябрьская социалистическая революция освободила Россию от кабальных долгов империалистическим государствам.

Существенные изменения произошли во внешней торговле Франции. При резком увеличении импорта более чем в 2 раза экспорт сократился на одну треть.

Внешняя торговля Франции

(в млрд. фр.)

Годы	Импорт	Экспорт	Оборот	Сальдо
1913	8,4	6,8	15,2	— 1,6
1914	6,4	4,8	11,2	— 1,6
1915	11,0	3,9	14,9	— 7,1
1916	20,6	6,2	26,8	—14,4
1917	27,5	6,0	33,5	—21,5
1918	22,3	4,7	27,0	—17,6

Физический объем экспорта Франции сократился почти в 3 раза; к концу войны вывоз покрывал лишь $^1/_5$ стоимости импорта, состоявшего преимущественно из продовольствия, сырья, оружия и боеприпасов.

За годы войны образовался огромный долг (свыше 60 млрд. фр.), явившийся одной из причин глубокого расстройства финансовой и денежной системы Франции и ослабления ее положения в системе капиталистического мирового хозяйства.

Внешняя торговля Англии за годы войны характеризуется нижеприведенными данными (см. табл. на стр. 209).

Физический объем экспорта сократился вдвое, в то время как физический объем импорта оставался на довоенном уровне. Внешняя торговля для Англии имела решающее значение в годы войны. Германия развернула экономическую войну, рассчитанную на то, чтобы путем блокады берегов британских

островов и потопления торговых судов отрезать Англию от внешнего мира.

Внешняя торговля Англии
(в млн. ф. ст.)

Годы	Импорт	Экспорт	Оборот	Сальдо
1913	768,7	525,3	1 294,0	—243,4
1914	696,6	430,7	1 127,3	—265,9
1915	851,9	384,9	1 236,8	—467,0
1916	948,5	506,3	1 454,8	—442,2
1917	1 064,2	527,1	1 591,3	—537,1
1918	1 316,2	501,4	1 817,6	—814,8

Данные о внешнеторговом обороте Англии за годы войны показывают, что Германии не удалось полностью осуществить своих расчетов на экономическую войну. Англия понесла огромный ущерб, потеряв $^1/_3$ своего флота. Однако, несмотря на морскую блокаду, а также потери флота, она сохранила возможность более или менее регулярного снабжения себя сырьем, продовольствием и военными материалами из заокеанских стран.

В ходе войны существенно изменилось финансовое положение Англии, бывшей до тех пор главным финансовым центром капиталистического мира и международным кредитором. Рост импортных потребностей при сокращении экспорта вызвал необходимость в дополнительных источниках средств для ведения войны. Отрицательное сальдо торгового баланса Англии увеличилось по сравнению с 1913 г. более чем в 3 раза. Доходы от капиталовложений за границей, от судоходства и от прочих операций не покрывали дефицита торгового баланса. К тому же Англия была вынуждена продать около половины своих иностранных ценных бумаг, т. е. сократить свои капиталовложения, и прибегнуть к иностранным займам на сумму 1 млрд. ф. ст. Значительная часть этих займов была получена в США, там же были проданы английские ценные бумаги.

Таким образом, Англия из крупного кредитора, обладавшего значительными капиталовложениями в США, превратилась в должника, попала в финансовую зависимость от американского капитала.

Финансовая зависимость Англии от США дополнялась ее зависимостью в части импорта крайне необходимых ей товаров. США стали главным поставщиком Англии; удельный вес США в английском импорте составил к 1918 г. 40%, т. е. удвоился по сравнению с довоенным временем. Английский импорт продовольствия и сырья из колоний и доминионов за годы войны также значительно вырос. Удельный вес стран Британской

империи в импорте Англии увеличился с 20% в 1913 г. до 38% в 1918 г.

Сокращение экспорта Англии было вызвано тем, что ее промышленность с трудом удовлетворяла возросшие внутренние нужды. В связи с этим колонии и доминионы Англии увеличили собственное промышленное производство и расширили закупки в других странах. Место английских товаров, а также товаров других европейских стран на рынках колоний и зависимых стран Азии, Африки, Южной Америки заняли товары США и отчасти Японии.

США за годы войны развернули обширную торговую экспансию преимущественно на рынках европейских стран, а также в Латинской Америке, Азии и Океании.

Внешняя торговля США
(в млн. старых золотых долл.)

Годы	Экспорт	Импорт	Оборот	Сальдо
1914	2 112	1 789	3 901	+ 323
1915	3 555	1 779	5 334	+1 776
1916	5 483	2 392	7 875	+3 091
1917	6 226	2 952	9 178	+3 274
1918	6 149	3 031	9 180	+3 118

Экспорт США за годы войны по ценности утроился при росте импорта на 180% (прирост физического объема внешней торговли США был значительно ниже, поскольку уровень цен возрос к 1917 г. на 72%). Из США в европейские страны направлялись пшеница, мясо, металлы, взрывчатые вещества, предметы вооружения. Превышение экспорта над импортом за 5 лет (1914—1918 гг.) составило 11,6 млрд. долл. Золотые запасы США за это время возросли на 1,3 млрд. долл. при одновременном сокращении их во Франции и Англии.

Бо́льшая часть американского экспорта была предоставлена европейским странам в кредит. Эти страны в общей сложности задолжали США по поставкам военного времени около 10 млрд. долл. Первая империалистическая война оказалась весьма прибыльной для американских монополий, которые чрезвычайно нажились на военных поставках.

Империалистическая Япония также использовала обстановку мировой войны для захвата новых рынков и для наживы. Обороты внешней торговли Японии за годы войны выросли втрое; экспорт увеличился с 591 млн. иен до 1 962 млн. иен и импорт с 596 млн. иен до 1 688 млн. иен. Пользуясь тем, что германские товары исчезли с рынков дальневосточных стран, а импорт английских сократился, Япония развернула широкую

экспансию в страны Восточной и Юго-Восточной Азии. В первую очередь были упрочены позиции Японии на обширном рынке Китая; к концу войны она заняла первое место в китайском импорте промышленных товаров. Японские монополии проникли в Индию и другие азиатские владения Англии, во французскую колонию — Индо-Китай, заняв там довольно прочные позиции. Промышленность Японии быстро возрастала; Япония значительно расширила экспорт готовых промышленных товаров и превратилась в опасного конкурента европейских колониальных держав, ранее господствовавших на азиатских рынках.

Внешняя торговля Германии больше других воюющих стран пострадала от экономической блокады

Внешняя торговля Германии
(в млрд. золотых марок)

Годы	Импорт	Экспорт	Оборот	Сальдо
1913	10,7	10,1	20,8	—0,6
1914	8,5	7,4	15,9	—1,1
1915	5,8	2,5	8,3	—3,3
1916	6,4	2,3	8,7	—4,1
1917	4,2	2,0	6,2	—2,2
1918	4,2	2,8	7,0	—1,4

Импорт Германии в первом же году войны сократился на 20%, а в 1917 г. на 60% по сравнению с 1913 г. Экспорт сократился еще значительнее, чем импорт, составив $^1/_4$ довоенного.

Перед войной около 80% импорта Германии приходилось на страны, ставшие ее военными противниками, а также на колонии и заокеанские страны. Война и блокада, введенная странами Антанты, сильно затруднили внешнеторговые связи Германии.

Союзники Германии — Австро-Венгрия, Турция, Болгария — не играли значительной роли в ее импорте ни до войны, ни тем более в условиях войны. Основными поставщиками Германии стали «нейтральные» государства — Швеция, Норвегия, Дания, Нидерланды, Швейцария. Эти страны не только поставляли собственные товары, но были посредниками в снабжении Германии из американских и английских источников.

«Нейтральные» страны уже в 1914—1915 гг. увеличили свои закупки пшеницы и свинины в сравнении с довоенным временем в 3 раза, хлопка — в 40 раз и перепродавали эти товары в Германию. Американские капиталисты, продавая свои товары в возросших количествах «нейтральным» странам, конечно, отлично знали, для кого предназначены эти товары.

В сделках по снабжению Германии окольными путями, через «нейтральные» страны, охотно принимали участие и английские капиталисты. Значительная часть английского экспорта олова в Данию шла на изготовление консервных банок для Германии. Англия на протяжении всей войны снабжала нефтью шведский и норвежский флот, обслуживавший перевозки Германии. Французские капиталисты направляли в Швейцарию и Испанию свинец, бокситы и другие дефицитные военные материалы, заведомо предназначенные для продажи Германии.

Такая торговля с противником была исключительно прибыльной и, несмотря на войну и блокаду Германии, носила почти регулярный характер.

Именно поэтому попытка государств Антанты взять под контроль внешнюю торговлю «нейтральных» стран с Германией не увенчалась успехом. Контрольные организации, созданные по требованию Англии в Нидерландах и Швейцарии (Нидерландский трест по заморской торговле и Швейцарское общество экономического контроля), не только не способствовали прекращению торговли «нейтральных» стран с Германией, но сами служили для многих крупных фирм прикрытием их особо прибыльных сделок по перепродаже Германии сырья, продовольствия и военных материалов

Борьба за источники снабжения, значительное сокращение золотых и валютных резервов, рост цен в связи с наступившим товарным голодом вызвали новые формы торговых отношений между государствами — компенсационные соглашения об обмене определенными товарами установленного количества и ассортимента. Подобного рода соглашения возникли в торговле Германии с «нейтральными» странами. Германия, получая шведскую железную руду, голландские, швейцарские продукты питания, брала обязательство компенсировать эти поставки вывозом своих товаров, хотя и крайне необходимых ей для ведения войны.

Компенсационные соглашения «нейтральные» государства заключали и со странами противоположного лагеря. Швейцария заключила такие соглашения с Италией, Францией, США; Испания — с Англией. Швеция в обмен на хлеб, уголь и другие товары предоставила странам Антанты часть своего торгового флота.

Объем и структура международной торговли в период между двумя мировыми войнами

После войны международная торговля капиталистических стран не смогла вернуться к своему довоенному состоянию; ее расстройство продолжало усиливаться на протяжении всего периода между двумя мировыми войнами. В этом нашло свое

яркое выражение обострение общего кризиса капитализма и ухудшение условий сбыта в капиталистических странах.

Международный товарооборот в послевоенный период топтался на уровне 1913 г

Обороты международной торговли за 1920—1938 гг.
(импорт плюс экспорт, в млрд. долл.)

Годы	Ценность оборота (в текущих ценах)	Физический объем торговли (в ценах 1913 г.)	Прирост или падение физического объема в % к предыдущему году
1913	64,6	64,6	--
1920	117,0	51,8	—19,8
1921	76,2	51,4	— 0,8
1922	81,1	57,3	+11,7
1923	85,9	58,6	+ 2,4
1924	96,4	66,1	+12,7
1925	108,1	70,6	+ 6,9
1926	103,9	71,3	+ 1,0
1927	109,3	78,5	+10,0
1928	112,5	80,7	+ 2,8
1929	114,6	83,9	+ 4,0
1930	92,3	77,2	— 8,0
1931	66,2	71,7	— 7,2
1932	44,3	62,4	—13,0
1933	40,2	63,6	+ 1,9
1934	38,7	65,6	+ 3,2
1935	39,2	68,6	+ 4,4
1936	42,7	70,6	+ 2,9
1937	53,8	78,8	+11,6
1938	46,1	72,4	— 8,1

Довоенный уровень международного товарооборота (по физическому объему) был превзойден лишь в 1924 г., хотя в денежном выражении, ввиду обесценения валют, его объем возрос гораздо раньше.

За период временной стабилизации капитализма, с 1924 по 1928 г., международный товарооборот в денежном выражении повысился с 96,4 млн. долл. до 114,6 млрд. долл.; физический объем товарооборота в 1929 г. был выше уровня 1913 г. на 29,9%.

Увеличение международного товарооборота произошло главным образом за счет роста торговли неевропейских стран, в первую очередь США и Японии.

Кризис 1929—1933 гг., положивший конец временной, относительной стабилизации капитализма, нанес особенно чувствительный удар по внешней торговле капиталистических стран, отбросив ее ниже уровня 1913 г. При этом международная тор-

говля сократилась значительно больше, чем производство. Индекс мирового промышленного производства без СССР в 1932 г., в год наибольшего падения, составил 84% по сравнению с 1929 г., а индекс физического объема мировой торговли (без СССР) — 74%

Коренная противоположность линий развития двух систем — капиталистической и социалистической — ясно сказалась в эти годы и в области внешней торговли. В то время как в капиталистическом мире временная, частичная стабилизация потерпела полное крушение, Советский Союз неуклонно укреплял свое хозяйство, успешно строил социализм. Единственной страной в мире, где рынок не только не сокращался, но быстро расширялся, был СССР. Ряд капиталистических стран вынужден был вступить на путь развития нормальных торговых взаимоотношений с СССР, признать монополию внешней торговли в СССР как основу его торговых отношений с иностранными государствами; расширился круг стран, торгующих с СССР. Товарооборот между капиталистическими странами и СССР значительно увеличился. Физический объем экспорта СССР составил (1929 г. = 100): в 1930 г. — 135,7; в 1931 г. — 146,1; в 1932 г. — 127,8, а физический объем импорта соответственно — 141,3; 161,5; 115,8.

В период депрессии особого рода и некоторого оживления капиталистической промышленности, наступивших после кризиса 1929—1933 гг., международная торговля хотя несколько и возросла, однако в ценностном выражении составляла в 1937 г. лишь 78,8 млрд. долл., т. е. 94% от уровня 1929 г. Таким образом, она еще больше отстала от уровня промышленного производства капиталистического мира, которое в 1937 г. несколько превысило уровень 1929 г. (102,5%). Не достигнув предкризисного уровня, международная торговля снова резко сократилась с наступлением кризиса 1937—1938 гг.

Международный товарооборот в 1938 г. в ценностном выражении составил всего 40% по отношению к 1929 г., а по физическому объему — 86%. Подобная динамика международного товарооборота отражает загнивание капитализма и крайнее обострение проблемы рынка в период общего кризиса капитализма. За 13 лет до первой империалистической войны международная торговля возросла по ценности на 95% и по физическому объему на 62%. На протяжении первого этапа общего кризиса капитализма за 25 лет (с 1913 по 1938 г.) международный товарооборот по физическому объему увеличился лишь на 12,1%, а по ценности сократился на 28,6%. Развитие международной торговли в эти годы протекало в условиях исключительно больших изменений цен. Это вызвало значительный разрыв в динамике товарооборота в денежном выражении и его физического объема.

В условиях резкого сокращения мирового рынка во внешней торговле империалистических государств все более значительную роль начинают играть их колониальные владения.

Возрастание удельного веса колоний и зависимых стран во внешней торговле метрополий видно из приводимых ниже данных.

Удельный вес колоний и зависимых стран во внешней торговле метрополий

(в % к итогу)

Наименование стран		1929 г.	1938 г.
Англия. Доминионы и колонии	Импорт	29,4	40,4
	Экспорт	44,4	49,9
Франция. Колонии, территории под протекторатом и мандатом	Импорт	12,1	27,1
	Экспорт	18,8	27,7
Бельгия. Бельгийское Конго	Импорт	3,9	8,3
	Экспорт	2,6	1,9
Нидерланды. Колонии	Импорт	5,0	7,2
	Экспорт	8,7	9,7
Португалия. Колонии	Импорт	7,9	10,2
	Экспорт	12,7	12,3

Дальнейшее проникновение финансового капитала в колонии сопровождалось огромным усилением империалистического гнета и эксплуатации народов колоний и зависимых стран. Горстка империалистических колониальных держав все в большей степени концентрирует в своих руках международную капиталистическую торговлю, опираясь именно на свое господство над колониальными и зависимыми странами, торговля с которыми, осуществляемая на базе неэквивалентного обмена, служит важным источником максимальных прибылей монополий. Метрополии перекладывали на плечи колониальных народов тяжелые последствия первой мировой войны и мировых экономических кризисов. Рост торговли метрополий с колониями и зависимыми странами нашел свое отражение в увеличении удельного веса колониальных держав и их владений в международной торговле капиталистических стран.

На восемь колониальных держав — США, Англию, Францию, Италию, Нидерланды, Бельгию, Испанию, Японию (включая их владения) — в 1938 г. приходилось 65% мирового импорта и 57% мирового экспорта.

Удельный вес в международной торговле отдельных колониальных держав (включая их владения) в 1938 г. иллюстрируют следующие данные (в % к итогу):

Страны	Импорт	Экспорт
Британская империя	32,7	26,7
Франция	7,2	6,1
Нидерланды	5,1	5,2
Бельгия	3,3	3,5
Италия	3,1	2,6
Испания	0,7	0,5
США	9,6	14,7
Япония	3,3	3,7

Структура международной торговли на первом этапе общего кризиса капитализма отражала еще полнее, чем до первой мировой империалистической войны, паразитический характер международного разделения труда при капитализме, принявшего особенно уродливые формы в период общего кризиса капитализма.

В 1929 г. мировой экспорт всех товаров составил свыше 514 млн. т. Преобладающее место занимали сырьевые товары и полуфабрикаты, на долю которых приходилось 412 млн.т, или 80,1%, затем продовольственные товары — 80 млн. т (15,6%) и, наконец, готовые изделия — 22 млн. т (4,3%).

При рассмотрении товарной структуры международной торговли в стоимостном выражении удельный вес отдельных товарных групп оказывается совершенно иным, что видно из приводимой ниже таблицы.

Основные товарные группы в мировом экспорте в 1929 г.

(в % к итогу по ценности)

Наименование товарных групп	
Живые животные	1,0
Пищевые продукты и напитки	23,2
Сырье и полуфабрикаты	35,0
Готовые изделия	40,8
Итого	100,0

На готовые изделия, занимавшие в мировом экспорте в 1929 г. в весовом выражении последнее место, по ценности приходился 41% всего экспорта. Это объясняется, с одной стороны, более высокой стоимостью промышленных изделий по сравнению с сырьевыми и продовольственными товарами, а с

другой — преобладанием этой группы товаров в экспорте развитых в промышленном отношении капиталистических стран.

С наступлением общего кризиса капитализма усилилась неустойчивость на отдельных товарных рынках и неравномерность торговли отдельными товарами. В мировом товарном обращении появилось много новых видов товаров, торговля которыми стала возрастать значительно быстрее, чем торговля товарами старых отраслей производства.

Значительно возрастала внешняя торговля такими товарами, как автомобили, искусственный шелк, резиновые изделия, изделия электротехнической и химической промышленности, усовершенствованные средства транспорта — морского, железнодорожного и воздушного.

Развитие производства указанных выше товаров, в свою очередь, привело к росту спроса на каучук, цветные и редкие металлы — медь, олово, алюминий, вольфрам и т. д. Чрезвычайно быстро возрастали производство и экспорт нефти и нефтепродуктов, которые стали вытеснять каменный уголь.

Рост потребления продукции новых отраслей производства характеризуется следующими данными.

Мировое (без СССР) потребление отдельных товаров
(в тыс. т)

Товары	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Алюминий	66,1	276,0	501,7
Свинец (сырье)	1 182,0	1 703,0	1 722,0
Медь (сырье)	1 041,7	1 761,0	2 062,0
Цинк (сырье)	1 001,0	1 440,3	1 595,4
Олово (сырье)	129,1	188,4	192,0
Каучук	89,9[1]	619,8	971,0[2]
Нефть (в млн. т)	53,3	225,6	204,0

В начале XX в. общее количество автомобилей во всем мире было не больше 10 тыс. штук, а в 1938 г. оно превысило 40 млн. штук.

Мировое потребление таких сырьевых товаров, как хлопок и уголь, также увеличилось, однако несравненно менее значительно. Так, например, мировое потребление хлопка (без СССР) составляло в 1913 г. 23 млн. кип, а в 1927 г. — 25,8 млн. кип, т. е. возросло на 12%; угля соответственно — 1 257,4 млн. т и 1 309,1 млн. т, т. е. увеличилось только на 4%.

В результате структура международной торговли существенным образом изменилась как по группе сырьевых, так и промышленных товаров.

[1] 1910 г.
[2] 1938 г.

Экспорт автомобилей (легковых и грузовых) из пяти стран, являющихся главными их производителями, увеличился следующим образом (в тыс. штук):

Страны	1913 г.	1927 г.	1937 г.
США	26,9	384,2	396
Англия	7,6	18,5	98
Франция	25,8	98,2	23
Канада	4,0	72,0	66
Италия	3,2	33,3	33
Всего	67,5	606,2	616

По другим видам товаров, потребление которых увеличилось в результате роста производства новых отраслей промышленности, оборот внешней торговли изменился следующим образом:

Мировой экспорт отдельных товаров

(в тыс. т)

Наименование товаров	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Нефть и нефтепродукты[1]	44,0	67,1	85,1
Каучук, гуттаперча и балата	120[2]	1 170,0	1 505,0
Медь	462,4	1 283,0	1 332,0
Олово	49,3	170,0	144,3
Свинец	444,0	825,0	777,0[3]
Цинк	53,0	452,0	446,0
Алюминий	9,8	99,0	72,0[3]
Искусственный шелк и пряжа		60,9	132,5

Под влиянием возросших потребностей промышленности капиталистических стран в нефти, каучуке, цветных металлах усилилось выкачивание этих видов сырья из колониальных и зависимых стран, что обусловило еще большую однобокость в экономике и экспорте большинства колониальных и зависимых стран. В Малайе, Индонезии, Индо-Китае, на Цейлоне, а также в некоторых странах Латинской Америки значительно расширились каучуковые плантации.

[1] В млн. т.
[2] Только каучук.
[3] 1935 г.

В Чили, Мексике, Северной Родезии, Канаде, Бельгийском Конго расширились добыча и экспорт меди. Удельный вес меди в экспорте Чили увеличился с 10% в 1913 г. до 48% в 1938 г В Боливии на долю оловянной руды приходилось в 1938 г. 71% всего ее экспорта Удельный вес нефти и нефтепродуктов в экспорте Венесуэлы увеличился с 76,1% в 1929 г. до 90% в 1938 г.

В экспорте Цейлона удельный вес чая вырос с 46% в 1913 г. до 65,4% в 1938 г., а каучука соответственно — с 7 до 17,2%. Бразилия до 1929 г. экспортировала преимущественно кофе (71%). После экономического кризиса она вынуждена была значительно сократить производство кофе и усилить производство и экспорт хлопка, удельный вес которого возрос в общих цифрах экспорта с 3% в 1913 г. до 18% в 1938 г.

В результате усиления монокультурного характера экспорта колониальных и зависимых стран чрезвычайно возросла зависимость их экономики от колебаний мировой конъюнктуры на отдельных товарных рынках.

Во внешней торговле крупных империалистических государств еще больше возрос удельный вес импорта промышленного сырья и экспорта готовых изделий.

Доля готовых изделий в экспорте семи основных капиталистических стран изменялась следующим образом:

Удельный вес готовых изделий в общем экспорте
(в % к итогу)

Страны	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Англия	77,9	77,2	74,8
Германия	63,7	70,0	81,5
Франция	60,0	66,8	50,7
США	31,9	49,1	49,0
Бельгия	39,5	59,2	48,8
Италия	30,9[1]	54,0	56,7
Япония	29,2	43,6	59,8

В Англии и Франции, потерпевших значительный ущерб во время первой мировой войны, а также сталкивающихся с усилившейся конкуренцией на мировых рынках (текстильные изделия, машины, суда и пр.) со стороны США, Германии и Японии, удельный вес экспорта готовых изделий в общих цифрах экспорта сократился.

В общем экспорте готовых изделий важнейших капиталистических стран возрос удельный вес средств производства.

---

[1] 1910—1914 гг.

Удельный вес средств производства в экспорте готовых изделий

(в %)

Страны	1900 г.	1913 г.	1929 г.
Германия	39	51	55
Англия	31	34	37
США	61	64	74

США и Германия, значительно обогнавшие в своем промышленном развитии Англию, захватили господствующее положение в экспорте многих видов оборудования. США заняли в рассматриваемый период первое место в мировом экспорте средств транспорта, особенно автомобилей, сельскохозяйственных машин и конторского оборудования. Германии принадлежало первое место в экспорте станков, электротехнических аппаратов и принадлежностей, а в 1937 г. она несколько обогнала Англию и по экспорту текстильных машин.

Видное место среди импортеров машин занимала группа индустриальных стран, которые, экспортируя отдельные виды машин, ввозили в то же время довольно крупные количества других видов машин. В 1937 г. на первом месте по импорту машин стояла Англия. В значительных размерах импортировали машины Франция, Италия, Бельгия, Швейцария, Швеция, Канада, что отражает односторонний характер машиностроительной промышленности этих стран.

Аграрные страны в отношении импорта машин полностью зависят от империалистических государств. Однако размеры импорта машин в эти страны сравнительно невелики; структура ввоза машин характерна тем, что ведущую роль в нем играют машины для сельского хозяйства, сырьевой и легкой промышленности. Аграрные страны лишены возможности импортировать станки и другие машины для тяжелой промышленности, развитие которой тормозят крупные капиталистические страны. Поэтому импорт машин направляется только в те отрасли народного хозяйства колониальных и зависимых стран, в развитии которых заинтересованы монополии крупных капиталистических государств.

Экономические кризисы 1929—1933 гг. и 1937—1938 гг. оказали сильнейшее воздействие на структуру международной торговли, вызвали резкое сокращение ее объема.

Сокращение физического объема мировой торговли по отдельным группам товаров происходило в периоды кризисов крайне неравномерно. Как видно из приведенной ниже таблицы, в 1932 г. по сравнению с 1929 г. наиболее значительно (на 41%) сократился физический объем внешней торговли гото-

выми изделиями, тогда как внешняя торговля сырьем и полуфабрикатами снизилась на 18,5%. Торговля продовольственными товарами сократилась еще в меньшей степени, поскольку она обслуживает наиболее насущные и неотложные нужды текущего потребления.

Индекс физического объема международной торговли (экспорт плюс импорт) по трем основным группам товаров
(1929 г.=100)

Товарные группы	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.	1934 г.	1935 г.	1936 г.	1937 г.
Пищевые товары	98,0	96,0	89,0	83,0	82,0	85,5	88,0	93,0
Сырье и полуфабрикаты .	94,5	88,5	81,5	87,5	88,0	91,5	95,5	111,5
Фабрикаты .	88,0	76,0	59,0	60,5	66,5	69,5	75,0	86,0
Всего . .	93,0	85,5	74,6	75,4	78,2	81,8	85,8	96,8

Мировой экспорт каменного угля сократился с 155 млн. т в 1929 г. до 102 млн. т в 1937 г. при росте экспорта нефти и нефтепродуктов с 67,1 млн. т до 85,1 млн. т. Наряду с этим сократилась торговля железной рудой с 50,3 млн. т до 48,7 млн. т, пиломатериалами хвойных и лиственных пород — с 37,9 млн. куб. м до 18,6 млн. куб. м, пшеницей — 19,1 млн. т до 17,4 млн. т, сахаром — с 13 млн. т до 11,4 млн. т, чаем — с 438 тыс. т до 339 тыс. т.

Особенно сильно снизилась в периоды кризисов торговля оборудованием в связи с тем, что вложения основного капитала сокращались гораздо в большей степени, чем размеры текущего производства.

В ценностном выражении международная торговля оборудованием сократилась более чем в 3 раза.

После 1933 г. торговля машинами несколько возросла. Однако в 1937 г. она в ценностном выражении едва достигла половины уровня 1929 г., в то время как физический объем международной торговли сырьем в 1937 г. составлял 111,5% по сравнению с 1929 г.

Структура экспорта машин (включая аппараты и средства транспорта) четырех важнейших капиталистических стран (США, Германии, Англии, Франции) видна из приводимых ниже цифр (см. табл. на стр. 222).

Как видно из приведенных цифр, наиболее значительно в 1933 г. сократилась внешняя торговля сельскохозяйственными машинами, что явилось следствием глубокого аграрного кризиса.

Сравнительно меньше других видов оборудования в период кризиса 1929—1933 гг. сократился экспорт станков, что объяс-

нялось крупными закупками СССР. В 1937 г. торговля станками достигла в ценностном выражении уровня 1929 г., а в количественном выражении даже превысила его в результате усиленного строительства военных предприятий в капиталистических странах.

(в млн. старых золотых долл.)

Виды машин	1929 г.	1933 г.	1937 г.
Сельскохозяйственные машины	168	16	58
Текстильные машины . .	164	49	75
Станки	89	42	89
Силовые установки и электротехнические аппараты и принадлежности	372	127	208
Конторское оборудование . . .	64	16	31
Средства транспорта . . .	996	216	431
Прочие машины	636	187	285
Всего . .	2 489	653	1 177

Влияние экономического кризиса 1929—1933 гг. на международную торговлю отдельными товарами в ценностном выражении было несколько иным, нежели на ее физический объем.

Обороты международной торговли по отдельным группам товаров (по ценности, в золотом исчислении)

(1929 г.=100)

Годы	Пищевые продукты	Сырье и полуобработанные товары	Готовые изделия	Всего
1930	83,0	77,5	83,0	81,0
1931	63,5	52,5	59,5	57,1
1932	46,5	36,0	37,5	39,1
1933	37,5	36,0	34,0	35,2
1934	34,0	35,0	33,0	34,0
1935	34,5	36,0	33,6	34,7
1936	37,5	39,5	36,0	37,5
1937	42,5	50,0	44,5	46,0

Наибольшее падение оборотов в ценностном выражении наблюдалось по группе готовых изделий в 1934 г. (год наибольшего падения) — на 67%. Сокращение товарооборота по группе пищевых товаров составило 66%, хотя физический объем торговли ими сократился лишь на 18%.

Это объясняется катастрофическим падением цен на продовольственные товары, поставщиками которых в значительной степени являются мелкие неорганизованные производители и колониальные и зависимые страны. По тем же причинам внешняя торговля сырьем и полуфабрикатами по ценности также упала в указанном году почти столь же сильно, как и готовыми изделиями (на 65%), хотя по физическому объему она сократилась вдвое меньше, чем внешняя торговля готовыми изделиями.

В этих изменениях структуры международной торговли в ценностном выражении в период экономического кризиса 1929—1933 гг. сказывается усиление неэквивалентности обмена и возросшая эксплуатация колоний и мелких товаропроизводителей капиталистическими монополиями.

На структуру международной торговли в известной мере оказала влияние и военно-инфляционная конъюнктура. Возросла торговля товарами, имеющими военно-стратегическое значение. Так, например, Германия значительно увеличила импорт товаров стратегического характера, усиленно использовав для этой цели свои золотые и валютные резервы. Резко возрос импорт каучука — с 59 тыс. т в 1929 г. до 123 тыс. т в 1937 г., меди не в деле — с 262 тыс. т в 1929 г. до 358 тыс. т в 1938 г., железной руды соответственно — с 16,9 млн. т до 21,9 млн. т.

Основные географические направления международного товарооборота

Закон неравномерности экономического и политического развития капитализма в эпоху империализма ведет к быстрым и резким изменениям в географическом направлении международной торговли, в удельном весе и значении отдельных стран и континентов в мировом товарообороте.

Первая империалистическая война внесла в географическое распределение международной торговли существенные изменения. В период первой мировой войны США, как и другие заокеанские страны (Канада, Аргентина, Австралия и др.), были основными поставщиками вооружения, продовольствия, взрывчатых веществ для воюющих европейских держав. В результате этого внешняя торговля стран западного полушария увеличилась, а в европейских странах сократилась.

Перемещение финансового центра капиталистического мира из Европы в Америку нашло свое отражение и в географическом распределении международной торговли. Доля Америки с 1913 по 1929 г. увеличилась в мировом экспорте с 24 до 28,6%, а в мировом импорте — с 19,2 до 23%. Между тем доля Европы за этот же период упала по экспорту с 58,2 до 49,6% и по импорту — с 64 до 56,3%. Сокращение удельного веса европейских стран в международном товарообороте произошло не только за счет роста доли Америки. За годы войны

значительно выросло участие в международной торговле Японии, Индии, Британской Малайи; удельный вес Азии в целом в мировом экспорте в 1929 г. вырос до 15,7% против 12,1% в 1913 г., а в мировом импорте соответственно — до 13,9% против 10,8%.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. внес новые изменения в географическое распределение международной торговли. Кризис 1929—1933 гг. поразил прежде всего главную страну капитализма — США. В годы кризиса внешняя торговля Северной Америки как по физическому объему, так и по ценности сократилась сильнее, чем внешняя торговля Европы. В последующие годы Северная Америка опередила Европу по темпам восстановления физического объема внешней торговли, так что в 1937 г. индекс физического объема внешней торговли Северной Америки хотя был ниже уровня 1929 г., но превышал индекс физического объема внешней торговли Европы. Эта резкая неравномерность и неустойчивость в развитии внешней торговли Европы и Северной Америки иллюстрируется данными следующей таблицы:

Индексы физического объема внешней торговли Европы и Северной Америки (1929 г.=100)

	1932 г.	1934 г.	1935 г.	1936 г.	1937 г.
Импорт					
Европа	82,0	81,5	80,0	81,5	90,5
Северная Америка . .	61,0	63,5	76,5	84,5	95,0
Экспорт					
Европа	66,5	69,0	70,5	72,5	88,5
Северная Америка . .	58,5	63,5	65,5	71,5	85,0

Развитие современного капитализма происходит путем вытеснения и упадка одних стран и подъема других, путем ожесточенной борьбы монополистического капитала различных стран за господство на рынках.

Результаты этой борьбы находят свое выражение в изменении распределения международного товарооборота по континентам (см. табл. на стр. 225).

Борьба между странами Европы и западного полушария за рынки складывалась не в пользу Европы; ее удельный вес в международной торговле падал.

Удельный вес в международной торговле стран Америки, и прежде всего США, в 1938 г. был ниже, нежели до мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., но выше, чем в 1913 г.

Еще отчетливее неравномерность развития капиталистической внешней торговли выступает при сопоставлении удельно-

Обороты международной торговли (импорт плюс экспорт) по континентам

(в % к итогу)

Годы	Европа	Америка	Азия	Африка	Океания	Итого
1900	65,9	19,1	9,5	3,2	2,3	100
1913	61,2	21,5	11,4	3,4	2,5	100
1929	53,1	25,7	14,7	3,9	2,6	100
1932	57,7	20,5	14,6	4,8	2,4	100
1937	52,1	23,3	16,6	5,0	3,0	100
1938	53,6	21,5	17,0	4,7	3,2	100

го веса отдельных капиталистических стран в мировой торговле перед первой мировой войной, перед кризисом 1929—1933 гг. и накануне второй мировой войны.

Удельный вес основных капиталистических стран в мировом импорте и экспорте

(в % к итогу)

Страны	Импорт			Экспорт		
	1913 г.	1929 г.	1938 г.	1913 г.	1929 г.	1938 г.
США	9,1	12,2	8,1	13,3	15,6	13,4
Англия	16,5	15,2	17,3	13,9	10,7	10,1
Франция	8,3	6,4	5,5	7,2	5,9	3,9
Германия	13,1	9,0	10,0	13,1	9,7	9,9
Италия	3,6	3,2	2,4	2,6	2,4	2,4
Бельго-Люксембургский союз	4,6	2,8	3,2	3,8	2,7	3,2
Нидерланды	—	3,1	3,2	—	2,4	2,5
Швеция	1,2	1,3	2,1	1,2	1,5	2,0
Швейцария	1,8	1,4	1,5	1,4	1,2	1,3
Япония	1,9	2,8	3,1	1,7	2,9	3,3
Канада	3,2	3,6	2,8	2,3	3,7	4,2
Всего по перечисленным странам	63,3	61,1	59,2	60,7	58,9	56,4
Прочие страны	36,7	38,9	40,8	39,2	41,1	43,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Главные изменения, о которых свидетельствуют приведенные данные, состоят в следующем: 1) США вытеснили Англию с первого места в мировом экспорте; 2) удельный вес Англии в мировом экспорте значительно сократился, хотя по импорту ее удельный вес и первое место среди капиталистиче-

ских стран сохранились; 3) значительно снизился удельный вес Франции как в импорте, так и в экспорте; 4) резко возросло значение Японии и Канады в мировой торговле; 5) заметно возрос удельный вес прочих стран, не перечисленных в таблице, что отражало усилившуюся конкуренцию на мировых рынках со стороны ряда зависимых стран в результате некоторого роста национальной промышленности и сужения их внутреннего рынка.

Торговая политика

В годы первой мировой войны основные капиталистические страны ввели ограничения во внешней торговле. Эти ограничения преследовали цель полного прекращения поступлений товаров во вражеские страны. В первые годы после окончания войны эти ограничения были в известной мере ослаблены. Однако экономический кризис 1920—1921 гг., вызвавший значительное падение международной торговли, побудил капиталистические страны сохранить ограничения военного времени. В эти годы был предпринят ряд попыток достигнуть путем международных соглашений устранения ограничений (торговых и валютных), препятствовавших расширению международной торговли. Так, страны-победительницы — США, Англия, Франция — созвали в 1920 г. Брюссельскую финансовую конференцию. Эта конференция рекомендовала восстановление свободы торговли, отмену валютных ограничений, восстановление валюты ряда стран. Однако, как и следовало ожидать, рекомендации конференций не были осуществлены вследствие глубоких противоречий между капиталистическими странами.

Борьба двух систем наложила глубокий отпечаток на торговую политику капиталистических стран в период общего кризиса капитализма. В политике буржуазии по отношению к СССР борются две тенденции: интервенционистская—агрессивная и тенденция развития торговых отношений с Советским Союзом.

После провала всех попыток разгромить Советское государство путем вооруженной интервенции международный финансовый капитал во главе с англо-американским империализмом предпринял попытку удушить Советскую Россию и добиться ее капитуляции путем экономической блокады. Поэтому проекты послевоенного урегулирования международных экономических отношений и международные конференции, посвященные их обсуждению, были непосредственно связаны с агрессивными планами экономической изоляции Советской России, рассчитанными на ее экономическое удушение и капитуляцию.

Большие надежды в этом отношении империалисты возлагали на Генуэзскую конференцию, созванную в 1922 г. На эту конференцию 34 стран была приглашена и Советская Россия.

На конференции Советскому государству было предъявлено требование о возвращении иностранным капиталистам национализированных фабрик и заводов, об уплате долгов царского правительства. Советской России было обещано предоставление иностранных займов при условии принятия указанных требований. Естественно, что Советское правительство отвергло эти кабальные требования. Генуэзская конференция, являвшаяся попыткой образования единого империалистического блока против Советской России, окончилась неудачей. Между основными участниками конференции возникли противоречия, которые явились основной причиной ее провала. Германия, заинтересованная в экспорте своих товаров в Россию, отказалась от претензий к Советской России, связанных с национализацией банков, предприятий, принадлежавших немецким капиталистам, и заключила 16 апреля 1922 г. в г. Рапалло (Италия) договор с Советской Россией. Так, был прорван блок империалистических государств против Советской России.

Таким образом, как вооруженная интервенция в Советскую Россию, так и попытки создать международный империалистический блок в целях нажима на нее окончились полным провалом. В решениях Генуэзской конференции по вопросам международной торговли была признана необходимость отмены запретов по импорту и экспорту, снижения пошлины на ввозимое сырье и рекомендовалось заключение торговых договоров, способствующих расширению внешней торговли на основе принципа наибольшего благоприятствования и национального режима для иностранцев, занятых торгово-промышленной деятельностью. Однако рекомендации этой конференции вследствие глубоких противоречий между империалистическими государствами остались лишь пожеланиями.

Большинство капиталистических стран повысило таможенные пошлины. В 1921 г. высокие протекционистские пошлины на ряд товаров установила Англия (в размере $33^1/_3\%$ с цены на изделия так называемых «ключевых» отраслей промышленности). Таможенные пошлины были повышены во Франции, Бельгии, Австрии, Венгрии, Польше, Индии, Австралии. Усилился также и аграрный сверхпротекционизм — пошлины на сельскохозяйственные товары были повышены в Германии, Италии и других странах.

В период временной стабилизации капитализма вновь были предприняты попытки расширить товарооборот путем международных соглашений об устранении или ослаблении торгово-политических барьеров.

С этой целью была созвана в Женеве в 1927 г. международная экономическая конференция, в которой участвовал и Советский Союз. На ней обсуждался вопрос об отмене запрещений по импорту и экспорту, о снижении уровня таможенного обложения и т. д. На конференции вновь

с особой силой выявились противоречия между империалистическими государствами.

Франция добивалась на конференции признания необходимости развития международных картелей. США, Англия и другие капиталистические страны стремились создать для себя такие условия торговли, которые обеспечили бы им расширение торговой экспансии на рынках экономически слабых стран. Представители Советского Союза выступили на конференции с защитой положения о возможности и желательности экономических соглашений между странами с различными социально-экономическими системами и потребовали прекращения применяемого капиталистическими странами финансового и экономического бойкота Советского Союза. На конференции представители СССР защищали демократические принципы торговой политики и интересы малых стран.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг., еще больше обострivший проблему рынков, вызвал небывалое усиление агрессивного протекционизма, рост крайнего национализма в экономической политике капиталистических стран, применение новых агрессивных форм борьбы за рынки сбыта и источники сырья. Все торгово-политические мероприятия в годы кризисов и особенно в 1937—1938 гг. в значительной степени определялись гонкой вооружений и подготовкой к войне. Почти во всех капиталистических странах таможенные пошлины были повышены. Аграрные страны увеличили пошлины на фабрикаты (Венгрия — с 31,8 до 42,6% с цены товара, Болгария — с 75 до 90%, Испания — с 62,7 до 75,5%, Румыния — с 48,5 до 55%), а страны с развитой промышленностью — на сельскохозяйственные продукты (Германия — с 27,4 до 82,5%, Франция — с 19,1 до 53%, Италия — с 24,5 до 66%, Чехословакия — с 36,3 до 84%).

Англия, терявшая рынки, в том числе рынки стран Британской империи, вследствие американской, германской и японской конкуренции отказалась от последних остатков свободы торговли.

В 1932 г. на Оттавской имперской конференции была установлена система преференций, направленная на усиление торговли между метрополией, колониями и доминионами, а также на резкое ограничение доступа других стран на имперские рынки.

Наряду с повышением таможенных пошлин капиталистические страны ввели прямые количественные ограничения в форме контингентирования и лицензирования (см. гл. VII).

В 1933 г. в Лондоне состоялась мировая экономическая конференция, которая так же, как и Женевская, закончилась без каких-либо результатов. Комиссия экспертов, назначенная Лигой наций для выработки порядка дня этой конференции, в

своем меморандуме ставила вопрос о постепенном смягчении, а затем и полной отмене в самый короткий срок всякого рода ограничений в торговле, о снижении таможенных пошлин и их стабилизации, о возвращении к свободе торговли при одновременной стабилизации валюты.

Мировая экономическая конференция 1933 г. не приняла решения ни по одному из указанных вопросов, так как интересы империалистических держав, участвовавших в ней, были противоречивы. Представители Советского Союза на этой конференции использовали ее для борьбы за развитие международного экономического сотрудничества. Они выдвинули предложение о заключении пакта об экономическом ненападении и об отмене всякого рода дискриминаций. Советская делегация, отметив, что мировой экономический кризис ни в какой мере не влияет на непрерывный подъем экономики СССР, поставила вопрос о предоставлении долгосрочных кредитов и создании нормальных условий для экспорта СССР, что позволило бы значительно увеличить его импорт и тем самым смягчить затруднения в международной торговле, порожденные мировым экономическим кризисом.

В связи с прогрессирующим расстройством денежного обращения в капиталистических странах и международного кредита в качестве торгово-политических средств борьбы широко использовались валютные ограничения, валютный контроль, валютный демпинг и образование валютных блоков. Валютные ограничения прежде других стран ввели государства-должники. Впоследствии валютные ограничения и валютный контроль в той или иной форме получили повсеместное распространение.

Германия ввела валютные ограничения в 1931 г.; в дальнейшем они были использованы как средство мобилизации валютных средств для военных целей и экспансии на внешних рынках.

Италия установила валютные ограничения в 1934 г., резко усилив их в период захватнической войны в Абиссинии и военной интервенции в Испании. Япония ввела валютные ограничения в 1932 г. Сначала они касались экспорта; после нападения Японии на Китай валютные ограничения были распространены и на все торговые операции.

К осени 1936 г. валюта всех капиталистических стран оторвалась от золотого основания, в результате чего капиталистические страны лишились возможности осуществлять международные расчеты на прежних условиях. Международная торговля большинства стран мира стала осуществляться на основе двусторонних соглашений по принципу безналичного расчета (клиринги).

Такое состояние валют капиталистических стран привело к образованию валютных блоков. Большинство стран

Британской империи, Швеция, Дания, Норвегия, Португалия и некоторые страны Латинской Америки вынуждены были связать курс своих валют с фунтом стерлингов. После отмены в Англии золотого стандарта в 1931 г. ряд стран, находившихся в тесных торговых и финансовых отношениях с Англией, понизил курс своей валюты в том же или в еще большем размере, чем Англия, и в дальнейшем стал поддерживать его в определенном соотношении к английскому фунту. Эти страны стали именоваться стерлинговым блоком. Возникший в 1932 г. стерлинговый блок дал возможность Англии усиливать свои позиции на мировых рынках.

Япония, захватив Маньчжурию и Северный Китай, вводила в них валюты, опиравшиеся на иену, стремясь создать блок иены, к которому должны были быть привязаны валюты и других стран Азии и Дальнего Востока.

Империалистические государства, форсируя экспорт своих товаров, значительно расширили арсенал средств, применяемых в борьбе за рынки сбыта. В Англии еще в 1919 г. был принят закон об экспортных кредитах, на основании которого департамент торговли получил право гарантировать векселя английских экспортеров, акцептованные иностранными импортерами. Систему государственной гарантии экспортных кредитов стали применять Германия с 1926 г., Франция с 1928 г., а затем и другие страны. Еще более широкое применение эта система получила в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Крупные монополии, не желая предоставлять длительные кредиты по заказам иностранных фирм, переложили риск по ним на государство. Специальный правительственный орган (например, в Англии департамент по гарантии экспортных кредитов) принимает на себя риск (обычно в пределах 60—100%) на случай неплатежа иностранным покупателем по векселю, трассированному экспортером данной страны, т. е. правительство в случае отказа иностранной фирмы от заказа оплачивает все расходы в пределах гарантированной суммы.

Наряду с этим, капиталистические страны в целях борьбы за внешние рынки стали широко практиковать субсидирование экспорта. Оно получило распространение особенно в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Например, в Южно-Африканском Союзе в 1931 г. были установлены субсидии на экспорт сельскохозяйственных товаров в размере 10% стоимости. Эти субсидии на экспорт говядины и баранины в 1937 г. были увеличены до 25—35% стоимости. В Новой Зеландии экспортом масла и сыра занималась государственная монопольная организация, покупавшая эти товары у фермеров по более высоким ценам, чем мировые, и продававшая их на внешних рынках в убыток, принимая его на свой счет.

Правительственная организация США Commodity Credit Corporation выдавала ссуды фермерам под хлопок и пшеницу в размерах, устанавливаемых министерством сельского хозяйства. Заемщик-фермер не отвечал за возврат ссуды, точнее не возвращал ее, и тогда товар оставался у корпорации.

Корпорация, продавая хлопок и пшеницу на внешних рынках по мировым ценам, принимала на себя разницу между высокой внутренней и низкой мировой ценами.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. усилил тенденцию к образованию хозяйственных блоков, к ослаблению многосторонней торговли и расширению торговли в пределах этих блоков. Эта политика образования хозяйственных блоков была особенно характерна для германского фашизма и японского империализма, осуществлявших ее путем военного захвата различных стран.

Усилению внешнеторговой экспансии Германии и Японии способствовало создание блока иены и германской системы клиринговых расчетов.

Доля Кореи, Формозы, Квантуна и Маньчжурии в импорте Японии накануне второй мировой войны возросла до 41% и в экспорте до 55%.

Германия, широко использовав систему клиринговых расчетов, обеспечила себе решающие позиции во внешней торговле стран Центральной и Юго-Восточной Европы, вытеснив Англию, Францию, Италию и другие страны. Доля указанной группы стран в импорте Германии возросла с 4,5% в 1928 г. до 12,2% в 1938 г. и в экспорте соответственно — с 5 до 13%.

Германский фашизм, усиливая экономическую экспансию в страны Юго-Восточной Европы и выкачивая сырьевые ресурсы этих стран, добился преобладающего места в их экспорте.

Доля Германии в экспорте отдельных стран
(в % к итогу)

Страны	1929 г.	1938 г.
Болгария	30,0	58,9
Венгрия	12,0	28,0
Греция	23,0	38,5
Югославия	8,5	36,6
Турция	13,0	43,0
Румыния	28,0	26,5

Торгово-политические средства агрессивной борьбы за рынки сбыта и источники сырья, получившие широкое распространение на первом этапе общего кризиса капитализма и особенно в период кризиса 1929—1933 гг. и подготовки

к новой мировой войне, вели к дальнейшему расстройству международной торговли и обострению проблемы рынка. Их применение углубляло противоречия между империалистическими государствами, усиливало ожесточенную борьбу за рынки. В результате все эти средства более и менее «мирной» торговой политики капиталистических стран оказались недостаточными для осуществления экспансии на мировых рынках, и они перешли к вооруженной борьбе за новый передел мира.

Англо-американское соперничество; экспансия германского и японского империализма в период между первой и второй мировыми войнами

Главным противоречием в лагере империалистов после первой мировой войны было противоречие между Англией и США. Англия вышла из войны ослабленной в промышленном и финансовом отношении, но она не только оставалась крупнейшей колониальной державой, но еще больше увеличила свои колониальные владения. В то же время в промышленном отношении увеличилось превосходство США над Англией, которые стали теснить ее на мировых рынках, в том числе и на рынках стран Британской империи.

К 1929 г. в США увеличилась промышленная продукция на 70% в сравнении с 1913 г., в то время как промышленное производство Англии в 1929 г. составляло 99,1% к уровню 1913 г. Выплавка стали в США была выше, чем в Англии, в 1913 г. на 300%, в 1929 г. — на 487%; добыча каменного угля в США превосходила добычу угля в Англии в 1913 г. на 77%, в 1929 г. — на 110%.

Колониальное могущество Англии и ее сырьевая монополия явились важнейшим препятствием на пути экспансии усилившегося американского империализма. В этом заключалась основа англо-американского соперничества.

Борьба за контроль над источниками сырья занимала весьма важное место в англо-американском соперничестве. Под контролем английских монополий находился ряд весьма важных видов сырья — каучук, олово, шерсть, нефть, главным потребителем которых являлись США. Доля США в мировом потреблении каучука составляла в 1935 г. более 50%, а доля Англии — только 15%, между тем мировое производство каучука на 95% было сосредоточено в руках английских монополий. Две трети добычи оловянной руды и около 85% мировой выплавки олова находились под контролем Англии. Сама она потребляла олова не более 15—20%. Две трети мирового производства шерсти приходилось на страны Британской империи, между тем крупнейшим ее потребителем являлись США.

Источники нефти были важнейшим объектом англо-американской борьбы.

Попытки американского капитала захватить важнейшие источники сырья и рынки для вывоза капитала встречали упорное сопротивление со стороны Англии, которая, стараясь сохранить позиции в своих доминионах, колониях и зависимых от нее стран, опиралась на свои огромные капиталовложения и на тесные связи с правящей верхушкой в этих странах.

Однако США, используя промышленную и финансовую мощь, неуклонно усиливали свои позиции и подрывали основы английского империалистического господства.

США оттеснили Англию на второе место в мировом экспорте и значительно приблизились к ней по доле участия в мировом импорте. Об этом свидетельствуют приводимые ниже данные:

	1913 г.	1929 г.
	(в % к итогу)	
Доля в мировом экспорте		
Англия	13,9	10,8
США	13,3	15,6
Доля в мировом импорте		
Англия	16,5	15,2
США	9,1	12,2

США, захватив в годы войны ряд позиций на важнейших мировых рынках, вытеснили с них Англию. Доля США в импорте Аргентины возросла с 14,7% в 1913 г. до 26% в 1929 г. при соответственном уменьшении доли Англии с 31 до 19%; в импорте Уругвая доля США увеличилась с 12 до 30%, а доля Англии упала с 24,3 до 16%; в импорте Мексики США увеличили свою долю с 50 до 70%, тогда как доля Англии упала с 13,5 до 7%. Примерно такое же положение наблюдалось и по большинству других стран Латинской Америки.

Экспансия США усилилась и на рынках Британской империи. Доля США в импорте Австралии, Новой Зеландии и Индии за послевоенные годы выросла вдвое. Англия сохраняла свое первенство на этих рынках, однако тенденция падения ее доли в импорте этих стран в первое десятилетие после войны 1914—1918 гг. становилась все отчетливее.

Существенную роль в ослаблении позиций Англии играло изменение соотношений сил капиталистических стран в области торгового флота и в особенности англо-американское морское соперничество.

Англии, обладавшей огромным торговым флотом, принадлежала до первой мировой войны монополия в области торгового судоходства. В 1913 г. тоннаж торгового флота Англии составил 18,6 млн. бр. рег. т, США — 5,4 млн. бр. рег. т, Германии — 5,0 млн бр. рег. т, Франции — 2,2 млн. бр. рег. т, Японии — 1,5 млн. бр. рег. т. Таким образом, торговый флот Англии превосходил флот США, Германии, Франции и Японии, взятых вместе. После войны эта монополия была подорвана ростом торгового флота в других странах и прежде всего в США. Кроме того, Англия в годы войны потеряла значительную часть тоннажа своего торгового флота, который, несмотря на то, что в дальнейшем несколько возрос, так и не достиг довоенного уровня. Германия была лишена почти всего своего тоннажа после войны, но впоследствии она вновь развернула судостроение и довела к 1939 г. тоннаж почти до уровня 1913 г.

Торговый флот капиталистических стран в 1939 г. составлял 68,1 млн. бр. рег. т, из которого на долю Англии приходилось 18,0 млн. бр. рег. т, США — 11,9 млн. бр. рег. т (включая озерные суда), Японии — 5,6 млн. бр. рег. т, Германии — 4,5 млн. бр. рег. т.

Наиболее чувствительные удары английскому империализму были нанесены усилением финансового могущества США, коренным образом изменившим соотношение сил в области экспорта капитала.

В результате войны Англия потеряла значительную часть своих заграничных капиталовложений; ее роль как мирового банкира была подорвана.

США захватили первенство у Англии в области мирового кредита, став главным центром финансовой эксплуатации мира. До войны главными экспортерами капитала были Англия, Франция, Германия. В годы временной стабилизации капитализма США стали почти единственной страной, вывозящей капитал во все возрастающих размерах. Англия, значительно сократила вывоз капитала; из Франции вывоз капитала упал еще больше, а Германия стала страной, импортирующей капитал. За 13-летний период, с 1918 по 1930 г., монополии США разместили за границей капитал в сумме 10 млрд. старых золотых долл. и приблизились по размерам иностранных капиталовложений к Англии. В период 1929—1939 гг. положение изменилось. Подрыв всей системы международного кредита в результате кризиса 1929—1933 гг. и валютного хаоса привел к резкому сокращению новых капиталовложений США за границей и к уменьшению их общих размеров. В то же время капиталовложения Англии за границей, сократившиеся почти наполовину, в годы кризиса возросли (главным образом за счет роста инвестиций в странах Британской империи). В результате накануне второй мировой войны частные долгосрочные ин-

вестиции США за границей исчислялись в сумме 11 млрд. долл., а Англии — 22 млрд. долл. Тем не менее позиции США в области экспорта капитала накануне второй мировой войны были значительно сильнее, чем накануне первой мировой войны. Следует учесть при этом, что финансовая зависимость многих капиталистических стран от США определялась не только частными инвестициями американских монополий, но и огромной задолженностью европейских стран по государственным займам, полученным от США в период первой мировой войны и после нее. Монополии США широко использовали свое финансовое превосходство для экспансии на мировых рынках и в особенности для оттеснения и ослабления Англии.

Наряду с наиболее глубоким, главным противоречием — англо-американским, в лагере империализма на первом этапе общего кризиса капитализма росли и другие, крайне острые противоречия между империалистами на почве их борьбы за рынки.

Одним из важнейших факторов обострения противоречий между империалистическими государствами на первом этапе общего кризиса капитализма являлась экспансия японского империализма. Япония за время войны значительно усилила свои экономические позиции на Дальнем Востоке и особенно в Китае. Она стремилась к полному господству над обширным рынком Китая и его ресурсами. Однако на своем пути она встречала упорное сопротивление со стороны Англии, имевшей значительные позиции в Китае, и главным образом со стороны США, стремившихся к господству в странах Тихоокеанского бассейна и особенно в Китае. Временный сговор о разделе сфер влияния на Дальнем Востоке, достигнутый на Вашингтонской конференции 1921 г. между Японией, США и Англией, оказался поэтому недолговечным и крайне неустойчивым. Япония продолжала осуществлять экспансию на дальневосточных рынках, тесня своих конкурентов — США и Англию дешевыми товарами. Не менее успешно Япония конкурировала с Англией и на других рынках Юго-Восточной Азии; быстро росла ее доля в импорте Голландской Индии, Британской Индии, Австралии. Так, экспорт английских хлопчатобумажных тканей упал с 7 млрд. ярдов в 1914 г. до 3,9 млрд. ярдов в 1928 г., в то время как их экспорт из Японии увеличился почти в 10 раз.

Росла конкуренция Японии с США и Англией также на рынках латиноамериканских стран. Не менее острая конкуренция развернулась между японским и американским торговым флотом на океанских линиях. По мере роста японской экспансии японо-американские противоречия приобретали все более острый характер.

Противоречия в лагере империалистических государств-победителей в первой мировой войне (англо-американские,

японо-американские, японо-английские, а также англо-французские) дополнялись нараставшими и все более обострявшимися противоречиями между странами-победителями и странами побежденными.

Навязав Германии кабальный Версальский договор, державы-победительницы стремились превратить ее в зависимую, колониальную страну. Вместе с тем англо-американские империалисты принимали меры к усилению военно-промышленного потенциала Германии, а также германских политических и военных организаций, рассчитывая использовать их в борьбе против Советского Союза и революционного рабочего движения в Западной Европе.

США и Англия пытались поставить германскую промышленность в зависимость от американских и британских монополий, используя ее в своих интересах для завоевания советского рынка. В осуществлении этих планов им содействовала не только империалистическая буржуазия Германии, но и предатели рабочего класса — оппортунистическое руководство германской социал-демократии. Для выполнения этой задачи под предлогом урегулирования германских репарационных платежей банкирами США был разработан так называемый план Дауэса. США при этом рассчитывали использовать Германию и как плацдарм для установления своего господства на европейских рынках и вытеснения английского капитала. На основе плана Дауэса в Германию хлынул золотой дождь долларов из США.

При помощи американских долларов германский империализм быстро восстановил металлургическую, химическую, электротехническую промышленность.

С 1924 по 1929 г. Германия получила свыше 10—15 млрд. марок долгосрочных и свыше 6 млрд. марок краткосрочных иностранных кредитов.

Возродившиеся германские монополии завязали прочные и тесные связи с американскими монополиями. Финансовые группы Дюпона, Моргана, Рокфеллера, Лямонта, Диллон-Рида заключили союз с главарями германского империализма — Круппом, Тиссеном, Фликом и другими.

Однако расчеты англо-американских империалистов не оправдались. Им не удалось превратить Германию в свою колонию, а германский монополистический капитал в свое послушное орудие.

С помощью американского капитала германский империализм спустя 8—10 лет после поражения в первой мировой войне снова выступил в качестве серьезного противника США, Англии и Франции в борьбе за мировые рынки.

Внешняя торговля Германии, значительно сократившаяся в послевоенные годы, к 1929 г. превзошла довоенный уровень.

По размеру экспорта товаров Германия вновь заняла третье место в мире после США и Англии.

Хотя Германия являлась крупным должником главных капиталистических держав и сферой приложения капитала, германские монополии, в свою очередь, возобновили вывоз капитала в довольно значительных размерах. Капитал вывозился из Германии в основном в страны Центральной Европы, Балканские страны, страны Ближнего Востока. Германия вновь стала важнейшим поставщиком промышленных товаров для этих стран и крупным покупателем их сельскохозяйственного и минерального сырья.

Германские промышленные и банковые монополии создали в целом ряде стран Центральной и Юго-Восточной Европы (Венгрия, Чехословакия, Австрия, Болгария, Румыния и другие) разветвленную сеть открытых и замаскированных филиалов и дочерних обществ.

Экспансия германского монополистического капитала была направлена и в скандинавские страны, а также в Швейцарию и Испанию. Были расширены позиции германского капитала в странах Латинской Америки, в особенности в Бразилии.

Германские монополии выступили в качестве крупнейших участников, а во многих случаях инициаторов и руководителей ряда международных монополий (стальной картель, рельсовый картель, азотный картель).

Крупнейшие германские тресты — «И. Г. Фарбениндустри», А.Е.Г., «Сименс-Шукерт», концерн Круппа и другие заключили соглашения о разделе рынков и обмене пакетами акций и патентами с крупными американскими монополиями: «Стандарт ойл», «Дюпон де Немур», «Дженерал моторс», «Вестингауз» и т. д.

Германский и японский монополистический капитал, не довольствуясь торговой экспансией, встал на путь развязывания мировой войны за вооруженный передел мира, за завоевание мирового господства. К ним примкнул и итальянский империализм, не удовлетворенный долей, полученной им при разделе добычи после первой мировой войны. Опираясь на террористический фашистский режим внутри своих стран и используя политику попустительства и поощрения агрессии со стороны США, Англии и Франции, империалисты Германии, Японии и Италии создали агрессивный блок, перевели экономику своих стран на рельсы подготовки к войне и перешли к прямым агрессивным захватническим актам в Азии, Африке и Европе, начало которым было положено вторжением Японии в Маньчжурию в 1931 г.

Правящие круги США, Англии и Франции поощряли агрессоров, рассчитывая направить силы японской и германской агрессии против Советского Союза.

Однако в дальнейшем США, Англия и Франция сами стали объектом развязанной с их помощью агрессии и вступили в войну с германско-японско-итальянским блоком в целях сохранения и расширения сферы своего империалистического господства.

Таким образом, в результате роста и углубления непримиримых противоречий между империалистами назрел второй кризис капиталистической системы мирового хозяйства и возникла вторая мировая война.

Из изложенного выше видно, что изменения внешней торговли и торговой политики капиталистических стран на первом этапе общего кризиса капитализма определялись англо-американским соперничеством и растущей экспансией германского и японского империализма. На протяжении значительной части рассматриваемого периода, особенно со времени установления фашистской диктатуры в Германии, на внешнюю торговлю и торговую политику капиталистических стран оказывали влияние милитаризация экономики ряда капиталистических стран, гонка вооружений, многочисленные акты вооруженной агрессии в Центральной Европе, Испании, Абиссинии, Китае, подготовка и развязывание второй мировой войны.

ГЛАВА VI

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН НА ВТОРОМ ЭТАПЕ ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Общая характеристика экономического положения капиталистических стран после второй мировой войны

Вторая мировая война еще больше обострила противоречия капитализма, расшатала хозяйство капиталистических стран и углубила общий кризис мировой капиталистической системы.

Каждая из двух капиталистических группировок, выступавших друг против друга в период войны, рассчитывала переделить заново мир, захватить новые источники сырья и расширить рынки сбыта.

Главные капиталистические страны — США, Англия и Франция — надеялись, уничтожив Германию и Японию как основных конкурентов, увеличить производство в 4—5 раз. Однако их расчеты не оправдались.

От капиталистической системы отпали народно-демократические страны в Европе и Азии, которые во главе с Советским Союзом образовали единый и мощный лагерь мира и демократии, противостоящий лагерю империализма.

В результате образования двух противоположных лагерей единый мировой рынок распался на два мировых рынка, развивающихся в противоположном направлении. Распад единого мирового рынка является наиболее важным экономическим результатом второй мировой войны и ее хозяйственных последствий.

Мировое экономическое положение в послевоенный период характеризуется наличием двух противоположных линий развития — линии непрерывного подъема мирной экономики стран демократического лагеря и линии застоя и упадка экономики капитализма.

Советский Союз и страны народной демократии не знают кризисов перепроизводства; их экономика постоянно развивается в интересах систематического повышения жизненного уровня народов, обеспечивая полную занятость и рост доходов всего трудового населения. В силу этого емкость внутренних

рынков стран демократического лагеря непрерывно возрастает, мировой демократический рынок не знает трудностей сбыта.

Объем промышленного производства в СССР в 1951 г. был в 13 раз выше, чем в 1929 г. При этом необходимо учесть, что война, навязанная Советскому Союзу немецко-фашистской Германией, привела к огромным разрушениям производительных сил СССР.

В результате войны объем промышленной продукции СССР к 1946 г. сократился до 75% от уровня 1940 г. Несмотря на это, промышленность СССР была быстро восстановлена и уже в 1953 г. превысила довоенный уровень в 2,5 раза. Прирост промышленной продукции за 1952 г. составил 11% и за 1953 г.— 12%. Большие успехи наблюдаются и в развитии сельского хозяйства СССР. Посевные площади всех сельскохозяйственных культур в 1952 г. превысили довоенный уровень на 5,3 млн. га, а в 1953 г. возросли еще на 1,4 млн. га. Валовой урожай пшеницы в 1952 г. по сравнению с 1940 г. значительно увеличился. На основе постановлений сентябрьского Пленума ЦК КПСС в 1953 г., февральско-мартовского и июньского Пленумов ЦК КПСС в 1954 г. осуществляется новый гигантский подъем сельскохозяйственного производства в невиданных ранее масштабах.

Промышленность и сельское хозяйство стран народной демократии развиваются также высокими темпами, невозможными при капитализме.

Уровень производства промышленной продукции в 1953 г. составил по сравнению с 1937 г. в Польше — 406%, Болгарии — 450%, Чехословакии — 219%, Венгрии — 330%, Румынии — 250%, а в Албании — увеличился почти в 10 раз. Промышленное производство Китайской Народной Республики за период, прошедший со дня ее образования, не только полностью восстановлено, но и значительно превысило максимальный довоенный уровень.

В странах демократического лагеря быстро растет и совершенствуется сельскохозяйственное производство в результате ликвидации пережитков феодализма в деревне, насыщения сельского хозяйства передовой машинной техникой и роста производственного кооперирования. Национальный доход в этих странах превышает в настоящее время в 2 раза довоенный уровень. Навсегда ликвидирована безработица. Товарооборот на мировом демократическом рынке непрерывно и быстро возрастает. Обороты внешней торговли СССР в 1953 г. составили 23 млрд. руб., превысив в сопоставимых ценах довоенный уровень почти в 4 раза. Внешнеторговый оборот Китайской Народной Республики с СССР и странами народной демократии возрос за четыре года (1950—1953 гг.) почти в 4 раза, а товарооборот пяти европейских народно-демократических стран увеличился за семь лет, с 1946 по 1952 г., более чем в 5 раз.

Напротив, в странах капиталистического лагеря производительные силы топчутся на месте. В этих странах осуществляется милитаризация экономики, ведущая к однобокому развитию отдельных отраслей производства, работающих на войну, усиливается конкурентная борьба. Гнет монополий, стремящихся к обеспечению максимальной прибыли, привел к чрезвычайному усилению эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения капиталистических стран и особенно народов колониальных и зависимых стран. Вследствие этого емкость капиталистического мирового рынка сокращается еще больше, условия сбыта ухудшаются, недогрузка предприятий увеличивается, растет безработица.

Промышленное производство во время второй мировой войны значительно возросло лишь в странах американского континента, преимущественно в США и Канаде, в то время как в большинстве западноевропейских стран оно было значительно ниже уровня 1929 г.

В послевоенные годы наблюдается значительное усиление неравномерности в развитии промышленности по отдельным странам.

Ниже приводятся индексы промышленной продукции пятнадцати капиталистических стран за послевоенный период, объем производства которых составляет 94% промышленной продукции всего капиталистического мира.

Индекс промышленного производства капиталистических стран
(1937 г. = 100)

Страны	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Всего . .	123	132	146	163	167	180
Австрия . .	...	93	145	166	167	...
Англия . .	95	109	124	128	124	132
Бельгия . . .	76	99	103	117	108	115
Германия, Западная . .	36	57	104	124	133	144
Дания .	101	129	152	156	151	155
Индия .	109	119	115	128	140	148
Италия . .	51	99	121	138	142	156
Канада . . .	161	182	196	209	215	229
Нидерланды .	75	114	140	145	148	164
Норвегия	100	125	141	163	163	170
США	150	170	176	195	193	219
Финляндия .	108	137	155	179	170	174
Франция . .	73	102	113	128	133	129
Швеция	137	150	161	167	166	166
Япония .	34	52	79	104	111	134

Промышленное производство главной капиталистической страны — США во время второй мировой войны удвоилось в сравнении с 1929 г. лишь за счет резкого увеличения военного производства.

Достигнув своего максимума в 1943 г., оно начало снижаться еще до окончания войны. Это снижение продолжалось до 1946 г.; в последующие два года производство в США несколько повысилось, однако в конце 1948 г. начался кризис перепроизводства. Промышленное производство сократилось с октября 1948 г. по октябрь 1949 г. на 22%, т. е. больше, чем в первый год мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В дальнейшем развитие кризиса было приостановлено в результате гонки вооружения, особенно усилившейся в период агрессивной войны против корейского народа. Промышленное производство США в 1953 г. увеличилось по сравнению с 1952 г., однако оно не достигло военного максимума.

Промышленное производство западноевропейских стран, несмотря на перевод важнейших отраслей производства на военные рельсы, в 1952 г. увеличилось лишь на 31% против уровня 1937 г. Прирост промышленного производства западноевропейских стран за этот период составил в среднем всего около 1,5—2% в год. Уровень промышленного производства Англии с 1929 по 1949 г. поднялся на 42%, а темп годового прироста составил 1,8%. Промышленное производство Франции достигло уровня 1929 г. лишь в 1951 г. Экономика Франции как до войны, так и в течение ряда лет после войны находилась в состоянии хронического застоя. Объем промышленного производства за 1919—1938 гг. составил 97% по сравнению с 1913 г. и за 1942—1947 гг. — 95%. Некоторый прирост промышленного производства Франции начался лишь с 1948 г. главным образом за счет расширения отраслей тяжелой промышленности, работающих на военные нужды.

Западная Германия, потерпев поражение в войне, была экономически ослаблена. В настоящее время нормальному развитию экономики Западной Германии препятствуют раскол страны на две части и продолжающаяся оккупация страны американскими, английскими и французскими войсками, поглощающая ежегодно значительную часть ее национального дохода. Экономика Западной Германии подчинена интересам американских монополий, превращающих ее с помощью западногерманского монополистического капитала в военный плацдарм для новой мировой войны. Промышленное производство Западной Германии достигло довоенного уровня лишь в 1950 г., в дальнейшем, развиваясь однобоко в связи с переключением на военные рельсы, оно превысило этот уровень в 1953 г. на 44%.

Италия, также потерпев военное поражение в итоге второй мировой войны, была ослаблена еще в большей степени, чем

Германия. В результате предательской политики итальянской буржуазии Италия превратилась в сателлита США; развитие ее промышленности подчинено интересам американских монополий, которые раздувают военное производство в ущерб гражданскому.

Япония, являвшаяся крупной колониальной империей в прошлом, фактически оккупирована США. До войны ее промышленное производство базировалось на сырье захваченных ею стран — Маньчжурии, Кореи, Китая. После войны эти страны перестали быть объектом эксплуатации финансовым капиталом Японии. В то же время война истощила внутренние ресурсы Японии. В результате Япония крайне ослабла в экономическом отношении. Промышленное производство Японии резко отстает от других стран; так же как и в Западной Германии, оно подчинено целям войны. Довоенного уровня производства японская промышленность достигла позже, чем Германия и Италия, — лишь в 1951 г.

Промышленное производство капиталистического мира (без США) на душу населения в послевоенный период находилось на довоенном уровне.

Некоторый прирост промышленного производства происходил в основном в результате милитаризации народного хозяйства, в то время как производство для мирных целей не достигло довоенного уровня. Рост производства важнейших видов продукции, непосредственно связанный с гонкой вооружения, иллюстрируют приводимые ниже данные.

Производство важных видов промышленной продукции в капиталистическом мире

(в % к 1937 г.)

	1948 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Добыча нефти	175,1	219,2	229,2	241,2
Выплавка чугуна	111,4	142,3	141,0	156,0
„ стали	116,2	151,6	149,0	165,3
„ меди	95,6	107,0	108,1	110,4
„ свинца	80,5	92,7	101,1	102,4
„ цинка	103,7	127,0	131,5	137,1
„ олова	78,0	83,0	83,4	89,8
Производство алюминия	249,0	350,5	396,0	479,5
„ электроэнергии	178,4	235,0	251,7	273,6
„ натурального каучука	126,3	156,2	148,4	142,7
Суда, спущенные на воду	86	135	163	...

Из таблицы видно, что наибольший рост имел место по производству алюминия, электроэнергии, по добыче нефти. Добыча угля в странах капиталистического мира находится

примерно на уровне 1929 г. В 1952 г. она составила 1,1 млрд. т против 1,3 млрд. т в 1929 г. Рост производства электроэнергии обусловлен в значительной степени широким применением ее при выплавке качественных сталей, необходимых для производства предметов вооружения (артиллерии, танков и т. д.), а также при выплавке цветных металлов. Кроме того, расширение военного производства связано с применением металлорежущих станков больших мощностей, потребляющих электроэнергию.

В отраслях легкой промышленности производство в послевоенный период во многих случаях стоит ниже довоенного уровня.

Отставание производства в отраслях легкой промышленности капиталистических стран обусловлено, с одной стороны, сокращением покупательной способности большинства населения капиталистического мира, с другой стороны — тем, что промышленное производство приняло однобокий военный характер. Капиталовложения в отрасли легкой промышленности стабильны или сокращаются.

Вторая мировая война, предъявившая большой спрос на сельскохозяйственные товары и сократившая их производство во многих странах, значительно смягчила аграрный кризис в капиталистических странах, имевший место в довоенный период.

В послевоенные годы вновь начался аграрный кризис, в особенности в странах, экспортирующих сельскохозяйственные товары. Углубление аграрного кризиса происходит в условиях крайней неравномерности развития сельского хозяйства по отдельным капиталистическим странам. Сборы основных культур в странах Северной Америки — США и Канаде — возросли (сбор пшеницы в Канаде составил 10,5 млн. т в 1948 г. против 4,9 млн. т в 1937 г. и в США — 35,7 млн. т в 1948 г. против 19,5 млн. т в среднем в 1934—1938 гг.). Между тем во всех остальных странах, особенно в пострадавших от войны, сборы основных культур едва достигли довоенного уровня или еще отстают от него. Производство основных сельскохозяйственных продуктов на душу населения значительно ниже довоенного уровня, что ведет к ухудшению продовольственного положения большинства капиталистических стран. Особенно медленно идет восстановление сельскохозяйственного производства в капиталистических странах Европы, что видно из данных, приведенных в таблице на стр. 245.

Сельское хозяйство в западноевропейских государствах в послевоенные годы восстанавливается крайне медленно вследствие экспансии США, направленной на захват европейских рынков сбыта для своих сельскохозяйственных товаров.

Усиление гнета империалистов и сохранение феодальных пережитков привели к дальнейшему упадку сельского хозяй-

Индекс производства зерновых в капиталистических странах Европы

	Средняя за 1909—1913 гг. = 100		Средняя за 1934—1938 гг. = 100	
	1920 г.	1925 г.	1946—1947 гг.	1949—1951 гг.
Площадь	85,3	95,3	87,7	92,7
Сбор	71,8	98,8	68,8	94,6
Урожайность . . .	84,0	103,8	78,5	101,5

ства в экономически слаборазвитых странах, особенно мелкокрестьянских хозяйств этих стран. В некоторых странах Латинской Америки, Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки миллионы трудящихся находятся в исключительно тяжелом положении. В этих странах снижаются посевные площади и падает урожайность. В странах Латинской Америки в 1952/53 г. объем сельскохозяйственного производства на душу населения был на 7% ниже, чем в среднем за 1934—1938 гг.

Снижение цен на такие товары, как каучук, хлопок, джут и др., происшедшее в 1952 г., вызвало массовое разорение крестьянства. Тенденция к увеличению разрыва цен на промышленные и сельскохозяйственные товары усиливается. Индексы оптовых цен на промышленные товары за последние годы почти во всех капиталистических странах выросли, в то время как индексы цен на сельскохозяйственные товары увеличились в гораздо меньшей степени или даже упали.

Рост цен на промышленные товары вынуждает крестьян сокращать применение удобрений, использовать устарелый и износившийся сельскохозяйственный инвентарь, что значительно ухудшает обработку почвы и снижает урожай.

Падение покупательной способности широких масс населения, и в связи с этим сокращение потребления сельскохозяйственных продуктов, вызывает острые затруднения в сбыте этих продуктов на мировых рынках.

В кризисном состоянии находится не только производство зерновых, но и производство цитрусовых в Италии, овощей во Франции и Голландии, оливкового масла в Греции и Испании, птицеводство в Дании и Голландии, виноградарство в Италии и Франции и т. д. Трудности реализации продукции интенсивных отраслей сельского хозяйства значительно возросли по сравнению с довоенным временем.

Ухудшение экономического положения капиталистических стран за послевоенный период выражается также в дальнейшем обесценении валют всех капиталистических стран. Инфля-

ция в капиталистических странах имела место и в годы второй мировой войны, когда для войны производились огромные массы товаров, которые оплачивались по высоким ценам государством. Это способствовало накоплению огромного фиктивного капитала в виде депозитов и государственных облигаций у господствующих классов. Рост дефицита государственного бюджета в капиталистических странах, увеличение государственного долга, рост бумажно-денежного обращения — все это резко усилило инфляцию после второй мировой войны.

Государственный долг США увеличился с 40 млрд. долл. в 1939 г. до 275,2 млрд. долл. на 31 декабря 1953 г., Англии — с 7,1 млрд. ф. ст. в 1938 г. до 26,8 млрд. ф. ст. на конец 1953 г., Франции — с 421 млрд. фр. в 1938 г. до 5 365 млрд. фр. на ноябрь 1953 г. и Италии — со 146 млрд. лир в 1938 г. до 3 623 млрд. лир на ноябрь 1953 г. Огромные военные расходы, составляющие бо́льшую или значительную часть государственного бюджета (в 1952/53 г. в США — 74% всего бюджета, Франции — 40%, Англии — 34%), ведут к непрерывному увеличению налогов и расширению инфляции. Покупательная сила доллара США, несмотря на сохранение номинального золотого содержания, упала вдвое против довоенной.

Французский франк обесценился в 1949 г. по сравнению с 1937 г. в 14 раз. Французское правительство неоднократно проводило девальвацию франка, пытаясь приостановить дальнейшее его обесценение, однако все эти попытки оказались безуспешными.

Английский фунт стерлингов, пошатнувшийся еще до второй мировой войны, продолжал обесцениваться, что привело в сентябре 1949 г. к его девальвации в размере 30,5%.

Вслед за обесценением английского фунта стерлингов произошла в тех же размерах девальвация валют в 23 странах, валюты которых связаны с фунтом стерлингов,— скандинавские страны, доминионы Англии (исключая Канаду), Ирландия, Исландия, Ирак, Нидерланды, Египет, Аргентина. Другие страны обесценили валюту в меньших размерах: Франция — на 22,3%, Италия — на 9,1%, Бельгия — на 12,3%, Португалия — на 13%, Канада — на 9,1%.

Вопреки предположениям правящих кругов капиталистических стран, девальвация валют не восстановила равновесия платежных балансов и обратимости валют; наоборот, диспропорция между экспортом и импортом усилилась, и пассив платежных балансов увеличился. Вырос недостаток долларов, увеличилась множественность цен и валютных курсов, что сильно затрудняет международную торговлю. В то же время девальвация облегчила экспорт американских капиталов в страны с обесцененной валютой. Проведенная девальвация не привела к стабилизации валютных курсов и усилила зависимость валют западноевропейских стран от доллара США.

Обесценение валют, множественность цен на товары и многочисленные ограничения (валютные, торговые и др.) ведут к неустойчивости в области внешней торговли и международных расчетов капиталистических стран.

Концентрация производства и капитала за годы войны и после нее значительно усилилась. Этому особенно способствуют военные заказы, значительную часть которых, как правило, получают крупные монополии. В США в годы войны только 100 крупнейших монополий получили около 70% всех военных заказов. Средние и мелкие предприятия превращаются в поставщиков для крупных монополий и теряют самостоятельность.

Финансовый капитал, подчинив себе буржуазное государство и диктуя ему политику милитаризации и гонки вооружений, получает огромные прибыли. Так, прибыли американских монополий (до уплаты налогов) составили в 1938 г. 3,3 млрд. долл., в 1943 г. они увеличились до 25,1 млрд. долл., а в 1953 г. достигли 40,8 млрд. долл. и были почти в 14 раз выше довоенного уровня.

Огромные прибыли получают и английские монополии. Прибыли английских акционерных обществ в 1951 г. достигли 2 953 млн. ф. ст. против 828 млн. ф. ст. в 1938 г.

Рост максимальных прибылей монополий сопровождается наступлением на жизненный уровень трудящихся, падением их реальной заработной платы. Во всех капиталистических странах резко усилилось абсолютное и относительное обнищание пролетариата.

Доля заработной платы рабочего класса в национальном доходе США уменьшилась с 51,1% в 1919 г. до 49,1% в 1951 г. Реальная заработная плата американских рабочих снизилась в 1951 г. на 30% в сравнении с довоенным уровнем. В Англии реальная заработная плата рабочих была в 1952 г. ниже довоенного уровня на 20%, а доля рабочего класса в национальном доходе составила 43% в 1950 г. против 47% в 1946 г. Во Франции реальная заработная плата в 1952 г. упала до половины ее довоенного уровня. В капиталистических странах происходит массовое разорение крестьян. Только за 5 лет (1947—1951 гг.) в руки капиталистов Франции перешло от мелких крестьянских хозяйств 800 тыс. га земельной площади. Удельный вес доходов рабочего класса Франции в национальном доходе страны сократился с 40,5% в 1938 г. до 29,5% в 1952 г. В Западной Германии реальная заработная плата рабочих в 1952 г. была ниже довоенного на 30%, а удельный вес заработной платы в национальном доходе страны снизился с 57% в 1947 г. до 39% в 1952 г.

Розничные цены и стоимость жизни в капиталистических странах непрерывно растут. Стоимость жизни возросла за период с 1947 по 1953 г. в США на 20%, в Англии — на 40%,

во Франции — на 138%, в Западной Германии — на 26% и в Италии — на 23%.

В капиталистических странах увеличивается постоянная армия безработных. Чрезвычайное повышение интенсивности труда на предприятиях, особенно в военной промышленности, приводит к тому, что массы рабочих оказываются лишними. Несмотря на рост военного производства в капиталистических странах, десятки миллионов людей обречены на полную или частичную безработицу. В Соединенных Штатах Америки насчитывалось в апреле 1953 г. 13 млн. полностью и частично безработных. В Италии и Западной Германии безработных больше, чем их было в самые тяжелые годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В Италии имеется свыше 2 млн. человек полностью безработных и столько же частично безработных. В Японии число полностью и частично безработных составляет 10 млн. человек.

Систематическое ухудшение материального положения трудящихся в капиталистических странах неизбежно вызывает рост недовольства в народных массах и усиление борьбы против снижения жизненного уровня.

Классовые противоречия в капиталистическом обществе между буржуазией и рабочим классом и всеми трудящимися обостряются. Под руководством коммунистических и рабочих партий пролетариат капиталистических стран и угнетенные массы трудящихся колоний и зависимых государств усиливают борьбу против наступления буржуазии.

Стачки и забастовки рабочего класса в капиталистических странах приняли массовый характер. Бастующие не ограничиваются выставлением требований о повышении заработной платы. Они все чаще выдвигают политические требования, направленные против гонки вооружений, против произвола и хозяйничания американских монополий в странах Европы и Азии.

В ряды борцов антиимпериалистического фронта все увереннее и решительнее вступают народные массы колониальных и зависимых стран. Великая победа китайского народа, руководимого Коммунистической партией Китая, — наглядный пример для других народов Азии. Китайская Народная Республика с успехом завершила восстановление народного хозяйства и вступила в новый этап своего развития, приступив в 1953 г. к осуществлению первого пятилетнего плана, закладывающего основы индустриализации страны.

Самоотверженная борьба корейского народа за свою свободу и независимость против американских империалистов и их позорный провал в Корее дают уверенность и силу народам колониальных и зависимых стран в их борьбе против империалистического гнета. Победа вьетнамского народа в борьбе за свою свободу и независимость революционизирует Восток и

способствует подъему народно-освободительной борьбы колониальных и зависимых народов.

Все это говорит о том, что начался распад колониальной системы империализма. Мировая система капитализма в целом стала значительно слабее и еще более неустойчивой, чем до второй мировой войны.

Внешняя торговля в условиях второй мировой войны

Мировой экспорт 102 стран капиталистического мира увеличился в 1944 г. до 31,0 млрд. долл. против 20,5 млрд. долл. в 1939 г. Однако приведенные данные официальной статистики буржуазных стран о размерах внешней торговли в годы войны следует считать весьма условными. С одной стороны, в оборот внешней торговли включены товарные поставки США по ленд-лизу и поставки в порядке военной помощи, не являвшиеся по сути дела внешнеторговыми операциями. С другой стороны, значительная часть материальных ценностей, награбленных фашистской Германией в оккупированных странах, фигурировала под рубрикой «импорт».

Внешняя торговля фашистской Германии являлась одним из орудий грабежа оккупированных и вассальных стран. Общая стоимость всех материальных ценностей, выкачанных за годы войны из европейских стран, равнялась всей совокупной продукции германского народного хозяйства. Это означало, что гитлеровская Германия путем грабежа и порабощения европейских народов почти удвоила свои материальные ресурсы. Кроме того, так называемые нейтральные страны — Швеция, Швейцария, Испания, Португалия и Турция — фактически помогали Германии.

Швеция за годы войны вывезла в Германию вдвое больше, чем за последние пять довоенных лет. Еще более значительно увеличился германский импорт из Испании и Португалии.

Из «нейтральных» государств Германия получала особо дефицитные виды сырья, полуфабрикаты, готовые промышленные изделия, крайне важные для ведения войны.

Шведская железная руда и качественная сталь шли на производство артиллерийских орудий и снарядов; шведские поставки шарикоподшипников покрывали свыше половины потребности германской авиации. Наряду с этим Швеция поставляла станки и оборудование.

Авиационные приборы, аппараты специального военного назначения, изделия точной механики и оптики, а также орудия и снаряжение Германия получала из Швейцарии. На швейцарских заводах из итальянских и югославских бокситов выплавлялся алюминий и вывозился в Германию.

На протяжении всего периода войны Турция снабжала Германию медью и такими дефицитными видами химического

сырья, как мышьяк, сурьма, текстильным и кожевенным сырьем, табаком. Несмотря на протесты со стороны правительств СССР, Англии, США, Турция поставляла Германии хром, крайне необходимый для производства стали. Испания и Португалия поставляли в Германию вольфрам.

Экспорт товаров из «нейтральных» государств в Германию значительно вырос, между тем их импорт из Германии все время сокращался. Такого рода торговля к концу войны привела к образованию огромного клирингового долга Германии «нейтральным» странам, сумма которого составила в 1944 г. 763 млн. герм. марок. «Нейтральные» страны обслуживали Германию также транспортными средствами — флотом и железнодорожным составом, осуществляя бесплатно перевозку военных грузов, войск, оружия и предметов военного снаряжения.

Фактически правящие круги США и Англии попустительствовали торгово-экономическим отношениям «нейтральных» государств с фашистской Германией, а монополии США и Англии тайным образом принимали участие в выгодных поставках для Германии через свои филиалы, дочерние предприятия и представителей фирм, находившихся в «нейтральных» странах. Крупнейшие американские и английские монополии не прекращали во время войны своих связей с германскими монополиями.

Япония, подобно гитлеровской Германии, также широко использовала внешнюю торговлю для грабежа оккупированных ею стран.

Внешняя торговля Англии за годы второй мировой войны претерпела существенные изменения. По данным статистики, импорт Англии значительно возрос и в 1944 г. составил 2 360 млн. ф. ст. против 886 млн. ф. ст. в 1939 г. Однако в значительной части это увеличение приходится на предметы вооружения, составлявшие около $^1/_3$ английского импорта и поступавшие большей частью по ленд-лизу. Если исключить вооружение и учесть рост цен, импорт Англии за годы войны сократился до $^1/_3$ довоенного уровня.

Война потребовала расширения военного производства, огромных количеств сырья и материалов. Это вынуждало Англию сокращать свой экспорт не только в страны Америки и в другие страны, не затронутые войной, но и в страны Британской империи.

Общий экспорт Англии, включая реэкспорт, в годы войны снизился, составив в 1944 г. 345 млн. ф. ст. против 485 млн. ф. ст. в 1939 г. Отрицательное сальдо торгового баланса достигло небывалой в истории внешней торговли Англии суммы в 2 млрд. ф. ст. По физическому объему экспорт Англии снизился до 31% экспорта 1938 г.; значительная его часть направлялась в страны Британской империи, которые в годы войны

Внешняя торговля Англии, включая вооружение
(в млн. ф. ст.)

Годы	Общий импорт[1]	Специальный экспорт	Реэкспорт	Общий экспорт	Сальдо
1939	886	439	46	485	— 401
1940	1 152	411	26	437	— 715
1941	1 145	365	13	378	— 767
1942	1 206	391	11	402	— 804
1943	1 885	337	13	350	— 1 535
1944	2 360	327	18	345	— 2 015
1945	1 517	434	51	485	— 1 032

были основными поставщиками Англии. Их удельный вес в английском импорте составил около 40%. В ходе войны резко изменилась роль различных частей Британской империи во внешней торговле Англии. Война в Африке и на Тихом океане привела к сокращению английского ввоза из Австралии, Индии, Южно-Африканского Союза; резко возросли поставки в Англию из Канады, занявшей после США второе место в английском импорте.

Англия ввозила из колоний и доминионов, а также из зависимых стран сырье, продовольствие, отчасти вооружение, не покрывая свои закупки экспортом в эти страны. В результате этого возник стерлинговый долг Англии, составивший к середине 1945 г. 3,5 млрд. ф. ст.

Большая часть этого долга (2,7 млрд. ф. ст.) приходится на Индию, Бирму и страны Среднего Востока. Задолженность Англии своим доминионам и колониям свидетельствует о том, что тяжесть военных затрат была переложена английским империализмом в значительной степени на колонии и зависимые страны.

Война потребовала огромных материальных ресурсов. Быстро исчерпав свои валютные резервы, Англия попала в зависимость от военных поставок из США. С первых же месяцев войны Англия вынуждена была ввозить в возрастающем количестве предметы вооружения из США, в результате чего доля США в английском импорте достигла в 1943 г. 58%.

Золотые и долларовые резервы Англии сократились до 74 млн. ф. ст. в 1940 г. против 605 млн. ф. ст. в 1939 г. и фактически истощились уже в течение первого года войны. Резкое сокращение золотых и валютных резервов при весьма значительном превышении импорта над экспортом заставило Англию прибегнуть к продаже заграничных инвестиций, преимуще-

[1] Импорт вооружения составил (в млн. ф. ст.): в 1942 г. — 209, 1943 г. — 652, 1944 г. — 1 053, 1945 г. — 413.

ских стран сохранились; 3) значительно снизился удельный вес Франции как в импорте, так и в экспорте; 4) резко возросло значение Японии и Канады в мировой торговле; 5) заметно возрос удельный вес прочих стран, не перечисленных в таблице, что отражало усилившуюся конкуренцию на мировых рынках со стороны ряда зависимых стран в результате некоторого роста национальной промышленности и сужения их внутреннего рынка.

Торговая политика

В годы первой мировой войны основные капиталистические страны ввели ограничения во внешней торговле. Эти ограничения преследовали цель полного прекращения поступлений товаров во вражеские страны. В первые годы после окончания войны эти ограничения были в известной мере ослаблены. Однако экономический кризис 1920—1921 гг., вызвавший значительное падение международной торговли, побудил капиталистические страны сохранить ограничения военного времени. В эти годы был предпринят ряд попыток достигнуть путем международных соглашений устранения ограничений (торговых и валютных), препятствовавших расширению международной торговли. Так, страны-победительницы — США, Англия, Франция — созвали в 1920 г. Брюссельскую финансовую конференцию. Эта конференция рекомендовала восстановление свободы торговли, отмену валютных ограничений, восстановление валюты ряда стран. Однако, как и следовало ожидать, рекомендации конференций не были осуществлены вследствие глубоких противоречий между капиталистическими странами.

Борьба двух систем наложила глубокий отпечаток на торговую политику капиталистических стран в период общего кризиса капитализма. В политике буржуазии по отношению к СССР борются две тенденции: интервенционистская—агрессивная и тенденция развития торговых отношений с Советским Союзом.

После провала всех попыток разгромить Советское государство путем вооруженной интервенции международный финансовый капитал во главе с англо-американским империализмом предпринял попытку удушить Советскую Россию и добиться ее капитуляции путем экономической блокады. Поэтому проекты послевоенного урегулирования международных экономических отношений и международные конференции, посвященные их обсуждению, были непосредственно связаны с агрессивными планами экономической изоляции Советской России, рассчитанными на ее экономическое удушение и капитуляцию.

Большие надежды в этом отношении империалисты возлагали на Генуэзскую конференцию, созванную в 1922 г. На эту конференцию 34 стран была приглашена и Советская Россия.

На конференции Советскому государству было предъявлено требование о возвращении иностранным капиталистам национализированных фабрик и заводов, об уплате долгов царского правительства. Советской России было обещано предоставление иностранных займов при условии принятия указанных требований. Естественно, что Советское правительство отвергло эти кабальные требования. Генуэзская конференция, являвшаяся попыткой образования единого империалистического блока против Советской России, окончилась неудачей. Между основными участниками конференции возникли противоречия, которые явились основной причиной ее провала. Германия, заинтересованная в экспорте своих товаров в Россию, отказалась от претензий к Советской России, связанных с национализацией банков, предприятий, принадлежавших немецким капиталистам, и заключила 16 апреля 1922 г. в г. Рапалло (Италия) договор с Советской Россией. Так, был прорван блок империалистических государств против Советской России.

Таким образом, как вооруженная интервенция в Советскую Россию, так и попытки создать международный империалистический блок в целях нажима на нее окончились полным провалом. В решениях Генуэзской конференции по вопросам международной торговли была признана необходимость отмены запретов по импорту и экспорту, снижения пошлины на ввозимое сырье и рекомендовалось заключение торговых договоров, способствующих расширению внешней торговли на основе принципа наибольшего благоприятствования и национального режима для иностранцев, занятых торгово-промышленной деятельностью. Однако рекомендации этой конференции вследствие глубоких противоречий между империалистическими государствами остались лишь пожеланиями.

Большинство капиталистических стран повысило таможенные пошлины. В 1921 г. высокие протекционистские пошлины на ряд товаров установила Англия (в размере $33^1/_3\%$ с цены на изделия так называемых «ключевых» отраслей промышленности). Таможенные пошлины были повышены во Франции, Бельгии, Австрии, Венгрии, Польше, Индии, Австралии. Усилился также и аграрный сверхпротекционизм — пошлины на сельскохозяйственные товары были повышены в Германии, Италии и других странах.

В период временной стабилизации капитализма вновь были предприняты попытки расширить товарооборот путем международных соглашений об устранении или ослаблении торгово-политических барьеров.

С этой целью была созвана в Женеве в 1927 г. международная экономическая конференция, в которой участвовал и Советский Союз. На ней обсуждался вопрос об отмене запрещений по импорту и экспорту, о снижении уровня таможенного обложения и т. д. На конференции вновь

с особой силой выявились противоречия между империалистическими государствами.

Франция добивалась на конференции признания необходимости развития международных картелей. США, Англия и другие капиталистические страны стремились создать для себя такие условия торговли, которые обеспечили бы им расширение торговой экспансии на рынках экономически слабых стран. Представители Советского Союза выступили на конференции с защитой положения о возможности и желательности экономических соглашений между странами с различными социально-экономическими системами и потребовали прекращения применяемого капиталистическими странами финансового и экономического бойкота Советского Союза. На конференции представители СССР защищали демократические принципы торговой политики и интересы малых стран.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг., еще больше обострivший проблему рынков, вызвал небывалое усиление агрессивного протекционизма, рост крайнего национализма в экономической политике капиталистических стран, применение новых агрессивных форм борьбы за рынки сбыта и источники сырья. Все торгово-политические мероприятия в годы кризисов и особенно в 1937—1938 гг. в значительной степени определялись гонкой вооружений и подготовкой к войне. Почти во всех капиталистических странах таможенные пошлины были повышены. Аграрные страны увеличили пошлины на фабрикаты (Венгрия — с 31,8 до 42,6% с цены товара, Болгария — с 75 до 90%, Испания — с 62,7 до 75,5%, Румыния — с 48,5 до 55%), а страны с развитой промышленностью — на сельскохозяйственные продукты (Германия — с 27,4 до 82,5%, Франция — с 19,1 до 53%, Италия — с 24,5 до 66%, Чехословакия — с 36,3 до 84%).

Англия, терявшая рынки, в том числе рынки стран Британской империи, вследствие американской, германской и японской конкуренции отказалась от последних остатков свободы торговли.

В 1932 г. на Оттавской имперской конференции была установлена система преференций, направленная на усиление торговли между метрополией, колониями и доминионами, а также на резкое ограничение доступа других стран на имперские рынки.

Наряду с повышением таможенных пошлин капиталистические страны ввели прямые количественные ограничения в форме контингентирования и лицензирования (см. гл. VII).

В 1933 г. в Лондоне состоялась мировая экономическая конференция, которая так же, как и Женевская, закончилась без каких-либо результатов. Комиссия экспертов, назначенная Лигой наций для выработки порядка дня этой конференции, в

своем меморандуме ставила вопрос о постепенном смягчении, а затем и полной отмене в самый короткий срок всякого рода ограничений в торговле, о снижении таможенных пошлин и их стабилизации, о возвращении к свободе торговли при одновременной стабилизации валюты.

Мировая экономическая конференция 1933 г. не приняла решения ни по одному из указанных вопросов, так как интересы империалистических держав, участвовавших в ней, были противоречивы. Представители Советского Союза на этой конференции использовали ее для борьбы за развитие международного экономического сотрудничества. Они выдвинули предложение о заключении пакта об экономическом ненападении и об отмене всякого рода дискриминаций. Советская делегация, отметив, что мировой экономический кризис ни в какой мере не влияет на непрерывный подъем экономики СССР, поставила вопрос о предоставлении долгосрочных кредитов и создании нормальных условий для экспорта СССР, что позволило бы значительно увеличить его импорт и тем самым смягчить затруднения в международной торговле, порожденные мировым экономическим кризисом.

В связи с прогрессирующим расстройством денежного обращения в капиталистических странах и международного кредита в качестве торгово-политических средств борьбы широко использовались валютные ограничения, валютный контроль, валютный демпинг и образование валютных блоков. Валютные ограничения прежде других стран ввели государства-должники. Впоследствии валютные ограничения и валютный контроль в той или иной форме получили повсеместное распространение.

Германия ввела валютные ограничения в 1931 г.; в дальнейшем они были использованы как средство мобилизации валютных средств для военных целей и экспансии на внешних рынках.

Италия установила валютные ограничения в 1934 г., резко усилив их в период захватнической войны в Абиссинии и военной интервенции в Испании. Япония ввела валютные ограничения в 1932 г. Сначала они касались экспорта; после нападения Японии на Китай валютные ограничения были распространены и на все торговые операции.

К осени 1936 г. валюта всех капиталистических стран оторвалась от золотого основания, в результате чего капиталистические страны лишились возможности осуществлять международные расчеты на прежних условиях. Международная торговля большинства стран мира стала осуществляться на основе двусторонних соглашений по принципу безналичного расчета (клиринги).

Такое состояние валют капиталистических стран привело к образованию валютных блоков. Большинство стран

Британской империи, Швеция, Дания, Норвегия, Португалия и некоторые страны Латинской Америки вынуждены были связать курс своих валют с фунтом стерлингов. После отмены в Англии золотого стандарта в 1931 г. ряд стран, находившихся в тесных торговых и финансовых отношениях с Англией, понизил курс своей валюты в том же или в еще большем размере, чем Англия, и в дальнейшем стал поддерживать его в определенном соотношении к английскому фунту. Эти страны стали именоваться стерлинговым блоком. Возникший в 1932 г. стерлинговый блок дал возможность Англии усиливать свои позиции на мировых рынках.

Япония, захватив Маньчжурию и Северный Китай, вводила в них валюты, опиравшиеся на иену, стремясь создать блок иены, к которому должны были быть привязаны валюты и других стран Азии и Дальнего Востока.

Империалистические государства, форсируя экспорт своих товаров, значительно расширили арсенал средств, применяемых в борьбе за рынки сбыта. В Англии еще в 1919 г. был принят закон об экспортных кредитах, на основании которого департамент торговли получил право гарантировать векселя английских экспортеров, акцептованные иностранными импортерами. Систему государственной гарантии экспортных кредитов стали применять Германия с 1926 г., Франция с 1928 г., а затем и другие страны. Еще более широкое применение эта система получила в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Крупные монополии, не желая предоставлять длительные кредиты по заказам иностранных фирм, переложили риск по ним на государство. Специальный правительственный орган (например, в Англии департамент по гарантии экспортных кредитов) принимает на себя риск (обычно в пределах 60—100%) на случай неплатежа иностранным покупателем по векселю, трассированному экспортером данной страны, т. е. правительство в случае отказа иностранной фирмы от заказа оплачивает все расходы в пределах гарантированной суммы.

Наряду с этим, капиталистические страны в целях борьбы за внешние рынки стали широко практиковать субсидирование экспорта. Оно получило распространение особенно в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Например, в Южно-Африканском Союзе в 1931 г. были установлены субсидии на экспорт сельскохозяйственных товаров в размере 10% стоимости. Эти субсидии на экспорт говядины и баранины в 1937 г. были увеличены до 25—35% стоимости. В Новой Зеландии экспортом масла и сыра занималась государственная монопольная организация, покупавшая эти товары у фермеров по более высоким ценам, чем мировые, и продававшая их на внешних рынках в убыток, принимая его на свой счет.

Правительственная организация США Commodity Credit Corporation выдавала ссуды фермерам под хлопок и пшеницу в размерах, устанавливаемых министерством сельского хозяйства. Заемщик-фермер не отвечал за возврат ссуды, точнее не возвращал ее, и тогда товар оставался у корпорации.

Корпорация, продавая хлопок и пшеницу на внешних рынках по мировым ценам, принимала на себя разницу между высокой внутренней и низкой мировой ценами.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. усилил тенденцию к образованию хозяйственных блоков, к ослаблению многосторонней торговли и расширению торговли в пределах этих блоков. Эта политика образования хозяйственных блоков была особенно характерна для германского фашизма и японского империализма, осуществлявших ее путем военного захвата различных стран.

Усилению внешнеторговой экспансии Германии и Японии способствовало создание блока иены и германской системы клиринговых расчетов.

Доля Кореи, Формозы, Квантуна и Маньчжурии в импорте Японии накануне второй мировой войны возросла до 41% и в экспорте до 55%.

Германия, широко использовав систему клиринговых расчетов, обеспечила себе решающие позиции во внешней торговле стран Центральной и Юго-Восточной Европы, вытеснив Англию, Францию, Италию и другие страны. Доля указанной группы стран в импорте Германии возросла с 4,5% в 1928 г. до 12,2% в 1938 г. и в экспорте соответственно — с 5 до 13%.

Германский фашизм, усиливая экономическую экспансию в страны Юго-Восточной Европы и выкачивая сырьевые ресурсы этих стран, добился преобладающего места в их экспорте.

Доля Германии в экспорте отдельных стран
(в % к итогу)

Страны	1929 г.	1938 г.
Болгария	30,0	58,9
Венгрия	12,0	28,0
Греция	23,0	38,5
Югославия	8,5	36,6
Турция	13,0	43,0
Румыния	28,0	26,5

Торгово-политические средства агрессивной борьбы за рынки сбыта и источники сырья, получившие широкое распространение на первом этапе общего кризиса капитализма и особенно в период кризиса 1929—1933 гг. и подготовки

к новой мировой войне, вели к дальнейшему расстройству международной торговли и обострению проблемы рынка. Их применение углубляло противоречия между империалистическими государствами, усиливало ожесточенную борьбу за рынки. В результате все эти средства более и менее «мирной» торговой политики капиталистических стран оказались недостаточными для осуществления экспансии на мировых рынках, и они перешли к вооруженной борьбе за новый передел мира.

Англо-американское соперничество; экспансия германского и японского империализма в период между первой и второй мировыми войнами

Главным противоречием в лагере империалистов после первой мировой войны было противоречие между Англией и США. Англия вышла из войны ослабленной в промышленном и финансовом отношении, но она не только оставалась крупнейшей колониальной державой, но еще больше увеличила свои колониальные владения. В то же время в промышленном отношении увеличилось превосходство США над Англией, которые стали теснить ее на мировых рынках, в том числе и на рынках стран Британской империи.

К 1929 г. в США увеличилась промышленная продукция на 70% в сравнении с 1913 г., в то время как промышленное производство Англии в 1929 г. составляло 99,1% к уровню 1913 г. Выплавка стали в США была выше, чем в Англии, в 1913 г. на 300%, в 1929 г. — на 487%; добыча каменного угля в США превосходила добычу угля в Англии в 1913 г. на 77%, в 1929 г. — на 110%.

Колониальное могущество Англии и ее сырьевая монополия явились важнейшим препятствием на пути экспансии усилившегося американского империализма. В этом заключалась основа англо-американского соперничества.

Борьба за контроль над источниками сырья занимала весьма важное место в англо-американском соперничестве. Под контролем английских монополий находился ряд весьма важных видов сырья — каучук, олово, шерсть, нефть, главным потребителем которых являлись США. Доля США в мировом потреблении каучука составляла в 1935 г. более 50%, а доля Англии — только 15%, между тем мировое производство каучука на 95% было сосредоточено в руках английских монополий. Две трети добычи оловянной руды и около 85% мировой выплавки олова находились под контролем Англии. Сама она потребляла олова не более 15—20%. Две трети мирового производства шерсти приходилось на страны Британской империи, между тем крупнейшим ее потребителем являлись США.

Источники нефти были важнейшим объектом англо-американской борьбы.

Попытки американского капитала захватить важнейшие источники сырья и рынки для вывоза капитала встречали упорное сопротивление со стороны Англии, которая, стараясь сохранить позиции в своих доминионах, колониях и зависимых от нее стран, опиралась на свои огромные капиталовложения и на тесные связи с правящей верхушкой в этих странах.

Однако США, используя промышленную и финансовую мощь, неуклонно усиливали свои позиции и подрывали основы английского империалистического господства.

США оттеснили Англию на второе место в мировом экспорте и значительно приблизились к ней по доле участия в мировом импорте. Об этом свидетельствуют приводимые ниже данные:

	1913 г.	1929 г.
	(в % к итогу)	
Доля в мировом экспорте		
Англия	13,9	10,8
США	13,3	15,6
Доля в мировом импорте		
Англия	16,5	15,2
США	9,1	12,2

США, захватив в годы войны ряд позиций на важнейших мировых рынках, вытеснили с них Англию. Доля США в импорте Аргентины возросла с 14,7% в 1913 г. до 26% в 1929 г. при соответственном уменьшении доли Англии с 31 до 19%; в импорте Уругвая доля США увеличилась с 12 до 30%, а доля Англии упала с 24,3 до 16%; в импорте Мексики США увеличили свою долю с 50 до 70%, тогда как доля Англии упала с 13,5 до 7%. Примерно такое же положение наблюдалось и по большинству других стран Латинской Америки.

Экспансия США усилилась и на рынках Британской империи. Доля США в импорте Австралии, Новой Зеландии и Индии за послевоенные годы выросла вдвое. Англия сохраняла свое первенство на этих рынках, однако тенденция падения ее доли в импорте этих стран в первое десятилетие после войны 1914—1918 гг. становилась все отчетливее.

Существенную роль в ослаблении позиций Англии играло изменение соотношений сил капиталистических стран в области торгового флота и в особенности англо-американское морское соперничество.

Англии, обладавшей огромным торговым флотом, принадлежала до первой мировой войны монополия в области торгового судоходства. В 1913 г. тоннаж торгового флота Англии составил 18,6 млн. бр. рег. т, США — 5,4 млн. бр. рег. т, Германии — 5,0 млн бр. рег. т, Франции — 2,2 млн. бр. рег. т, Японии — 1,5 млн. бр. рег. т. Таким образом, торговый флот Англии превосходил флот США, Германии, Франции и Японии, взятых вместе. После войны эта монополия была подорвана ростом торгового флота в других странах и прежде всего в США. Кроме того, Англия в годы войны потеряла значительную часть тоннажа своего торгового флота, который, несмотря на то, что в дальнейшем несколько возрос, так и не достиг довоенного уровня. Германия была лишена почти всего своего тоннажа после войны, но впоследствии она вновь развернула судостроение и довела к 1939 г. тоннаж почти до уровня 1913 г.

Торговый флот капиталистических стран в 1939 г. составлял 68,1 млн. бр. рег. т, из которого на долю Англии приходилось 18,0 млн. бр. рег. т, США — 11,9 млн. бр. рег. т (включая озерные суда), Японии — 5,6 млн. бр. рег. т, Германии — 4,5 млн. бр. рег. т.

Наиболее чувствительные удары английскому империализму были нанесены усилением финансового могущества США, коренным образом изменившим соотношение сил в области экспорта капитала.

В результате войны Англия потеряла значительную часть своих заграничных капиталовложений; ее роль как мирового банкира была подорвана.

США захватили первенство у Англии в области мирового кредита, став главным центром финансовой эксплуатации мира. До войны главными экспортерами капитала были Англия, Франция, Германия. В годы временной стабилизации капитализма США стали почти единственной страной, вывозящей капитал во все возрастающих размерах. Англия, значительно сократила вывоз капитала; из Франции вывоз капитала упал еще больше, а Германия стала страной, импортирующей капитал. За 13-летний период, с 1918 по 1930 г., монополии США разместили за границей капитал в сумме 10 млрд. старых золотых долл. и приблизились по размерам иностранных капиталовложений к Англии. В период 1929—1939 гг. положение изменилось. Подрыв всей системы международного кредита в результате кризиса 1929—1933 гг. и валютного хаоса привел к резкому сокращению новых капиталовложений США за границей и к уменьшению их общих размеров. В то же время капиталовложения Англии за границей, сократившиеся почти наполовину, в годы кризиса возросли (главным образом за счет роста инвестиций в странах Британской империи). В результате накануне второй мировой войны частные долгосрочные ин-

вестиции США за границей исчислялись в сумме 11 млрд. долл., а Англии — 22 млрд. долл. Тем не менее позиции США в области экспорта капитала накануне второй мировой войны были значительно сильнее, чем накануне первой мировой войны. Следует учесть при этом, что финансовая зависимость многих капиталистических стран от США определялась не только частными инвестициями американских монополий, но и огромной задолженностью европейских стран по государственным займам, полученным от США в период первой мировой войны и после нее. Монополии США широко использовали свое финансовое превосходство для экспансии на мировых рынках и в особенности для оттеснения и ослабления Англии.

Наряду с наиболее глубоким, главным противоречием — англо-американским, в лагере империализма на первом этапе общего кризиса капитализма росли и другие, крайне острые противоречия между империалистами на почве их борьбы за рынки.

Одним из важнейших факторов обострения противоречий между империалистическими государствами на первом этапе общего кризиса капитализма являлась экспансия японского империализма. Япония за время войны значительно усилила свои экономические позиции на Дальнем Востоке и особенно в Китае. Она стремилась к полному господству над обширным рынком Китая и его ресурсами. Однако на своем пути она встречала упорное сопротивление со стороны Англии, имевшей значительные позиции в Китае, и главным образом со стороны США, стремившихся к господству в странах Тихоокеанского бассейна и особенно в Китае. Временный сговор о разделе сфер влияния на Дальнем Востоке, достигнутый на Вашингтонской конференции 1921 г. между Японией, США и Англией, оказался поэтому недолговечным и крайне неустойчивым. Япония продолжала осуществлять экспансию на дальневосточных рынках, тесня своих конкурентов — США и Англию дешевыми товарами. Не менее успешно Япония конкурировала с Англией и на других рынках Юго-Восточной Азии; быстро росла ее доля в импорте Голландской Индии, Британской Индии, Австралии. Так, экспорт английских хлопчатобумажных тканей упал с 7 млрд. ярдов в 1914 г. до 3,9 млрд. ярдов в 1928 г., в то время как их экспорт из Японии увеличился почти в 10 раз.

Росла конкуренция Японии с США и Англией также на рынках латиноамериканских стран. Не менее острая конкуренция развернулась между японским и американским торговым флотом на океанских линиях. По мере роста японской экспансии японо-американские противоречия приобретали все более острый характер.

Противоречия в лагере империалистических государств-победителей в первой мировой войне (англо-американские,

японо-американские, японо-английские, а также англо-французские) дополнялись нараставшими и все более обострявшимися противоречиями между странами-победителями и странами побежденными.

Навязав Германии кабальный Версальский договор, державы-победительницы стремились превратить ее в зависимую, колониальную страну. Вместе с тем англо-американские империалисты принимали меры к усилению военно-промышленного потенциала Германии, а также германских политических и военных организаций, рассчитывая использовать их в борьбе против Советского Союза и революционного рабочего движения в Западной Европе.

США и Англия пытались поставить германскую промышленность в зависимость от американских и британских монополий, используя ее в своих интересах для завоевания советского рынка. В осуществлении этих планов им содействовала не только империалистическая буржуазия Германии, но и предатели рабочего класса — оппортунистическое руководство германской социал-демократии. Для выполнения этой задачи под предлогом урегулирования германских репарационных платежей банкирами США был разработан так называемый план Дауэса. США при этом рассчитывали использовать Германию и как плацдарм для установления своего господства на европейских рынках и вытеснения английского капитала. На основе плана Дауэса в Германию хлынул золотой дождь долларов из США.

При помощи американских долларов германский империализм быстро восстановил металлургическую, химическую, электротехническую промышленность.

С 1924 по 1929 г. Германия получила свыше 10—15 млрд. марок долгосрочных и свыше 6 млрд. марок краткосрочных иностранных кредитов.

Возродившиеся германские монополии завязали прочные и тесные связи с американскими монополиями. Финансовые группы Дюпона, Моргана, Рокфеллера, Лямонта, Диллон-Рида заключили союз с главарями германского империализма — Круппом, Тиссеном, Фликом и другими.

Однако расчеты англо-американских империалистов не оправдались. Им не удалось превратить Германию в свою колонию, а германский монополистический капитал в свое послушное орудие.

С помощью американского капитала германский империализм спустя 8—10 лет после поражения в первой мировой войне снова выступил в качестве серьезного противника США, Англии и Франции в борьбе за мировые рынки.

Внешняя торговля Германии, значительно сократившаяся в послевоенные годы, к 1929 г. превзошла довоенный уровень.

По размеру экспорта товаров Германия вновь заняла третье место в мире после США и Англии.

Хотя Германия являлась крупным должником главных капиталистических держав и сферой приложения капитала, германские монополии, в свою очередь, возобновили вывоз капитала в довольно значительных размерах. Капитал вывозился из Германии в основном в страны Центральной Европы, Балканские страны, страны Ближнего Востока. Германия вновь стала важнейшим поставщиком промышленных товаров для этих стран и крупным покупателем их сельскохозяйственного и минерального сырья.

Германские промышленные и банковые монополии создали в целом ряде стран Центральной и Юго-Восточной Европы (Венгрия, Чехословакия, Австрия, Болгария, Румыния и другие) разветвленную сеть открытых и замаскированных филиалов и дочерних обществ.

Экспансия германского монополистического капитала была направлена и в скандинавские страны, а также в Швейцарию и Испанию. Были расширены позиции германского капитала в странах Латинской Америки, в особенности в Бразилии.

Германские монополии выступили в качестве крупнейших участников, а во многих случаях инициаторов и руководителей ряда международных монополий (стальной картель, рельсовый картель, азотный картель).

Крупнейшие германские тресты — «И. Г. Фарбениндустри», А.Е.Г., «Сименс-Шукерт», концерн Круппа и другие заключили соглашения о разделе рынков и обмене пакетами акций и патентами с крупными американскими монополиями: «Стандарт ойл», «Дюпон де Немур», «Дженерал моторс», «Вестингауз» и т. д.

Германский и японский монополистический капитал, не довольствуясь торговой экспансией, встал на путь развязывания мировой войны за вооруженный передел мира, за завоевание мирового господства. К ним примкнул и итальянский империализм, не удовлетворенный долей, полученной им при разделе добычи после первой мировой войны. Опираясь на террористический фашистский режим внутри своих стран и используя политику попустительства и поощрения агрессии со стороны США, Англии и Франции, империалисты Германии, Японии и Италии создали агрессивный блок, перевели экономику своих стран на рельсы подготовки к войне и перешли к прямым агрессивным захватническим актам в Азии, Африке и Европе, начало которым было положено вторжением Японии в Маньчжурию в 1931 г.

Правящие круги США, Англии и Франции поощряли агрессоров, рассчитывая направить силы японской и германской агрессии против Советского Союза.

Однако в дальнейшем США, Англия и Франция сами стали объектом развязанной с их помощью агрессии и вступили в войну с германско-японско-итальянским блоком в целях сохранения и расширения сферы своего империалистического господства.

Таким образом, в результате роста и углубления непримиримых противоречий между империалистами назрел второй кризис капиталистической системы мирового хозяйства и возникла вторая мировая война.

Из изложенного выше видно, что изменения внешней торговли и торговой политики капиталистических стран на первом этапе общего кризиса капитализма определялись англо-американским соперничеством и растущей экспансией германского и японского империализма. На протяжении значительной части рассматриваемого периода, особенно со времени установления фашистской диктатуры в Германии, на внешнюю торговлю и торговую политику капиталистических стран оказывали влияние милитаризация экономики ряда капиталистических стран, гонка вооружений, многочисленные акты вооруженной агрессии в Центральной Европе, Испании, Абиссинии, Китае, подготовка и развязывание второй мировой войны.

ГЛАВА VI

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН НА ВТОРОМ ЭТАПЕ ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Общая характеристика экономического положения капиталистических стран после второй мировой войны

Вторая мировая война еще больше обострила противоречия капитализма, расшатала хозяйство капиталистических стран и углубила общий кризис мировой капиталистической системы.

Каждая из двух капиталистических группировок, выступавших друг против друга в период войны, рассчитывала переделить заново мир, захватить новые источники сырья и расширить рынки сбыта.

Главные капиталистические страны — США, Англия и Франция — надеялись, уничтожив Германию и Японию как основных конкурентов, увеличить производство в 4—5 раз. Однако их расчеты не оправдались.

От капиталистической системы отпали народно-демократические страны в Европе и Азии, которые во главе с Советским Союзом образовали единый и мощный лагерь мира и демократии, противостоящий лагерю империализма.

В результате образования двух противоположных лагерей единый мировой рынок распался на два мировых рынка, развивающихся в противоположном направлении. Распад единого мирового рынка является наиболее важным экономическим результатом второй мировой войны и ее хозяйственных последствий.

Мировое экономическое положение в послевоенный период характеризуется наличием двух противоположных линий развития — линии непрерывного подъема мирной экономики стран демократического лагеря и линии застоя и упадка экономики капитализма.

Советский Союз и страны народной демократии не знают кризисов перепроизводства; их экономика постоянно развивается в интересах систематического повышения жизненного уровня народов, обеспечивая полную занятость и рост доходов всего трудового населения. В силу этого емкость внутренних

рынков стран демократического лагеря непрерывно возрастает, мировой демократический рынок не знает трудностей сбыта.

Объем промышленного производства в СССР в 1951 г. был в 13 раз выше, чем в 1929 г. При этом необходимо учесть, что война, навязанная Советскому Союзу немецко-фашистской Германией, привела к огромным разрушениям производительных сил СССР.

В результате войны объем промышленной продукции СССР к 1946 г. сократился до 75% от уровня 1940 г. Несмотря на это, промышленность СССР была быстро восстановлена и уже в 1953 г. превысила довоенный уровень в 2,5 раза. Прирост промышленной продукции за 1952 г. составил 11% и за 1953 г.— 12%. Большие успехи наблюдаются и в развитии сельского хозяйства СССР. Посевные площади всех сельскохозяйственных культур в 1952 г. превысили довоенный уровень на 5,3 млн. га, а в 1953 г. возросли еще на 1,4 млн. га. Валовой урожай пшеницы в 1952 г. по сравнению с 1940 г. значительно увеличился. На основе постановлений сентябрьского Пленума ЦК КПСС в 1953 г., февральско-мартовского и июньского Пленумов ЦК КПСС в 1954 г. осуществляется новый гигантский подъем сельскохозяйственного производства в невиданных ранее масштабах.

Промышленность и сельское хозяйство стран народной демократии развиваются также высокими темпами, невозможными при капитализме.

Уровень производства промышленной продукции в 1953 г. составил по сравнению с 1937 г. в Польше — 406%, Болгарии — 450%, Чехословакии — 219%, Венгрии — 330%, Румынии — 250%, а в Албании — увеличился почти в 10 раз. Промышленное производство Китайской Народной Республики за период, прошедший со дня ее образования, не только полностью восстановлено, но и значительно превысило максимальный довоенный уровень.

В странах демократического лагеря быстро растет и совершенствуется сельскохозяйственное производство в результате ликвидации пережитков феодализма в деревне, насыщения сельского хозяйства передовой машинной техникой и роста производственного кооперирования. Национальный доход в этих странах превышает в настоящее время в 2 раза довоенный уровень. Навсегда ликвидирована безработица. Товарооборот на мировом демократическом рынке непрерывно и быстро возрастает. Обороты внешней торговли СССР в 1953 г. составили 23 млрд. руб., превысив в сопоставимых ценах довоенный уровень почти в 4 раза. Внешнеторговый оборот Китайской Народной Республики с СССР и странами народной демократии возрос за четыре года (1950—1953 гг.) почти в 4 раза, а товарооборот пяти европейских народно-демократических стран увеличился за семь лет, с 1946 по 1952 г., более чем в 5 раз.

Напротив, в странах капиталистического лагеря производительные силы топчутся на месте. В этих странах осуществляется милитаризация экономики, ведущая к однобокому развитию отдельных отраслей производства, работающих на войну, усиливается конкурентная борьба. Гнет монополий, стремящихся к обеспечению максимальной прибыли, привел к чрезвычайному усилению эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения капиталистических стран и особенно народов колониальных и зависимых стран. Вследствие этого емкость капиталистического мирового рынка сокращается еще больше, условия сбыта ухудшаются, недогрузка предприятий увеличивается, растет безработица.

Промышленное производство во время второй мировой войны значительно возросло лишь в странах американского континента, преимущественно в США и Канаде, в то время как в большинстве западноевропейских стран оно было значительно ниже уровня 1929 г.

В послевоенные годы наблюдается значительное усиление неравномерности в развитии промышленности по отдельным странам.

Ниже приводятся индексы промышленной продукции пятнадцати капиталистических стран за послевоенный период, объем производства которых составляет 94% промышленной продукции всего капиталистического мира.

Индекс промышленного производства капиталистических стран
(1937 г. = 100)

Страны	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Всего . .	123	132	146	163	167	180
Австрия . .	...	93	145	166	167	...
Англия . .	95	109	124	128	124	132
Бельгия . . .	76	99	103	117	108	115
Германия, Западная . .	36	57	104	124	133	144
Дания .	101	129	152	156	151	155
Индия .	109	119	115	128	140	148
Италия . .	51	99	121	138	142	156
Канада . . .	161	182	196	209	215	229
Нидерланды .	75	114	140	145	148	164
Норвегия .	100	125	141	163	163	170
США	150	170	176	195	193	219
Финляндия .	108	137	155	179	170	174
Франция . . .	73	102	113	128	133	129
Швеция	137	150	161	167	166	166
Япония .	34	52	79	104	111	134

Промышленное производство главной капиталистической страны — США во время второй мировой войны удвоилось в сравнении с 1929 г. лишь за счет резкого увеличения военного производства.

Достигнув своего максимума в 1943 г., оно начало снижаться еще до окончания войны. Это снижение продолжалось до 1946 г.; в последующие два года производство в США несколько повысилось, однако в конце 1948 г. начался кризис перепроизводства. Промышленное производство сократилось с октября 1948 г. по октябрь 1949 г. на 22%, т. е. больше, чем в первый год мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В дальнейшем развитие кризиса было приостановлено в результате гонки вооружения, особенно усилившейся в период агрессивной войны против корейского народа. Промышленное производство США в 1953 г. увеличилось по сравнению с 1952 г., однако оно не достигло военного максимума.

Промышленное производство западноевропейских стран, несмотря на перевод важнейших отраслей производства на военные рельсы, в 1952 г. увеличилось лишь на 31% против уровня 1937 г. Прирост промышленного производства западноевропейских стран за этот период составил в среднем всего около 1,5—2% в год. Уровень промышленного производства Англии с 1929 по 1949 г. поднялся на 42%, а темп годового прироста составил 1,8%. Промышленное производство Франции достигло уровня 1929 г. лишь в 1951 г. Экономика Франции как до войны, так и в течение ряда лет после войны находилась в состоянии хронического застоя. Объем промышленного производства за 1919—1938 гг. составил 97% по сравнению с 1913 г. и за 1942—1947 гг. — 95%. Некоторый прирост промышленного производства Франции начался лишь с 1948 г. главным образом за счет расширения отраслей тяжелой промышленности, работающих на военные нужды.

Западная Германия, потерпев поражение в войне, была экономически ослаблена. В настоящее время нормальному развитию экономики Западной Германии препятствуют раскол страны на две части и продолжающаяся оккупация страны американскими, английскими и французскими войсками, поглощающая ежегодно значительную часть ее национального дохода. Экономика Западной Германии подчинена интересам американских монополий, превращающих ее с помощью западногерманского монополистического капитала в военный плацдарм для новой мировой войны. Промышленное производство Западной Германии достигло довоенного уровня лишь в 1950 г., в дальнейшем, развиваясь однобоко в связи с переключением на военные рельсы, оно превысило этот уровень в 1953 г. на 44%.

Италия, также потерпев военное поражение в итоге второй мировой войны, была ослаблена еще в большей степени, чем

Германия. В результате предательской политики итальянской буржуазии Италия превратилась в сателлита США; развитие ее промышленности подчинено интересам американских монополий, которые раздувают военное производство в ущерб гражданскому.

Япония, являвшаяся крупной колониальной империей в прошлом, фактически оккупирована США. До войны ее промышленное производство базировалось на сырье захваченных ею стран — Маньчжурии, Кореи, Китая. После войны эти страны перестали быть объектом эксплуатации финансовым капиталом Японии. В то же время война истощила внутренние ресурсы Японии. В результате Япония крайне ослабла в экономическом отношении. Промышленное производство Японии резко отстает от других стран; так же как и в Западной Германии, оно подчинено целям войны. Довоенного уровня производства японская промышленность достигла позже, чем Германия и Италия, — лишь в 1951 г.

Промышленное производство капиталистического мира (без США) на душу населения в послевоенный период находилось на довоенном уровне.

Некоторый прирост промышленного производства происходил в основном в результате милитаризации народного хозяйства, в то время как производство для мирных целей не достигло довоенного уровня. Рост производства важнейших видов продукции, непосредственно связанный с гонкой вооружения, иллюстрируют приводимые ниже данные.

Производство важных видов промышленной продукции в капиталистическом мире

(в % к 1937 г.)

	1948 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Добыча нефти	175,1	219,2	229,2	241,2
Выплавка чугуна	111,4	142,3	141,0	156,0
„ стали	116,2	151,6	149,0	165,3
„ меди	95,6	107,0	108,1	110,4
„ свинца	80,5	92,7	101,1	102,4
„ цинка	103,7	127,0	131,5	137,1
„ олова	78,0	83,0	83,4	89,8
Производство алюминия	249,0	350,5	396,0	479,5
„ электроэнергии	178,4	235,0	251,7	273,6
„ натурального каучука	126,3	156,2	148,4	142,7
Суда, спущенные на воду	86	135	163	...

Из таблицы видно, что наибольший рост имел место по производству алюминия, электроэнергии, по добыче нефти. Добыча угля в странах капиталистического мира находится

примерно на уровне 1929 г. В 1952 г. она составила 1,1 млрд. т против 1,3 млрд. т в 1929 г. Рост производства электроэнергии обусловлен в значительной степени широким применением ее при выплавке качественных сталей, необходимых для производства предметов вооружения (артиллерии, танков и т. д.), а также при выплавке цветных металлов. Кроме того, расширение военного производства связано с применением металлорежущих станков больших мощностей, потребляющих электроэнергию.

В отраслях легкой промышленности производство в послевоенный период во многих случаях стоит ниже довоенного уровня.

Отставание производства в отраслях легкой промышленности капиталистических стран обусловлено, с одной стороны, сокращением покупательной способности большинства населения капиталистического мира, с другой стороны — тем, что промышленное производство приняло однобокий военный характер. Капиталовложения в отрасли легкой промышленности стабильны или сокращаются.

Вторая мировая война, предъявившая большой спрос на сельскохозяйственные товары и сократившая их производство во многих странах, значительно смягчила аграрный кризис в капиталистических странах, имевший место в довоенный период.

В послевоенные годы вновь начался аграрный кризис, в особенности в странах, экспортирующих сельскохозяйственные товары. Углубление аграрного кризиса происходит в условиях крайней неравномерности развития сельского хозяйства по отдельным капиталистическим странам. Сборы основных культур в странах Северной Америки — США и Канаде — возросли (сбор пшеницы в Канаде составил 10,5 млн. т в 1948 г. против 4,9 млн. т в 1937 г. и в США — 35,7 млн. т в 1948 г. против 19,5 млн. т в среднем в 1934—1938 гг.). Между тем во всех остальных странах, особенно в пострадавших от войны, сборы основных культур едва достигли довоенного уровня или еще отстают от него. Производство основных сельскохозяйственных продуктов на душу населения значительно ниже довоенного уровня, что ведет к ухудшению продовольственного положения большинства капиталистических стран. Особенно медленно идет восстановление сельскохозяйственного производства в капиталистических странах Европы, что видно из данных, приведенных в таблице на стр. 245.

Сельское хозяйство в западноевропейских государствах в послевоенные годы восстанавливается крайне медленно вследствие экспансии США, направленной на захват европейских рынков сбыта для своих сельскохозяйственных товаров.

Усиление гнета империалистов и сохранение феодальных пережитков привели к дальнейшему упадку сельского хозяй-

Индекс производства зерновых в капиталистических странах Европы

	Средняя за 1909—1913 гг. = 100		Средняя за 1934—1938 гг. = 100	
	1920 г.	1925 г.	1946—1947 гг.	1949—1951 гг.
Площадь	85,3	95,3	87,7	92,7
Сбор	71,8	98,8	68,8	94,6
Урожайность . . .	84,0	103,8	78,5	101,5

ства в экономически слаборазвитых странах, особенно мелкокрестьянских хозяйств этих стран. В некоторых странах Латинской Америки, Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки миллионы трудящихся находятся в исключительно тяжелом положении. В этих странах снижаются посевные площади и падает урожайность. В странах Латинской Америки в 1952/53 г. объем сельскохозяйственного производства на душу населения был на 7% ниже, чем в среднем за 1934—1938 гг.

Снижение цен на такие товары, как каучук, хлопок, джут и др., происшедшее в 1952 г., вызвало массовое разорение крестьянства. Тенденция к увеличению разрыва цен на промышленные и сельскохозяйственные товары усиливается. Индексы оптовых цен на промышленные товары за последние годы почти во всех капиталистических странах выросли, в то время как индексы цен на сельскохозяйственные товары увеличились в гораздо меньшей степени или даже упали.

Рост цен на промышленные товары вынуждает крестьян сокращать применение удобрений, использовать устарелый и износившийся сельскохозяйственный инвентарь, что значительно ухудшает обработку почвы и снижает урожай.

Падение покупательной способности широких масс населения, и в связи с этим сокращение потребления сельскохозяйственных продуктов, вызывает острые затруднения в сбыте этих продуктов на мировых рынках.

В кризисном состоянии находится не только производство зерновых, но и производство цитрусовых в Италии, овощей во Франции и Голландии, оливкового масла в Греции и Испании, птицеводство в Дании и Голландии, виноградарство в Италии и Франции и т. д. Трудности реализации продукции интенсивных отраслей сельского хозяйства значительно возросли по сравнению с довоенным временем.

Ухудшение экономического положения капиталистических стран за послевоенный период выражается также в дальнейшем обесценении валют всех капиталистических стран. Инфля-

ция в капиталистических странах имела место и в годы второй мировой войны, когда для войны производились огромные массы товаров, которые оплачивались по высоким ценам государством. Это способствовало накоплению огромного фиктивного капитала в виде депозитов и государственных облигаций у господствующих классов. Рост дефицита государственного бюджета в капиталистических странах, увеличение государственного долга, рост бумажно-денежного обращения — все это резко усилило инфляцию после второй мировой войны.

Государственный долг США увеличился с 40 млрд. долл. в 1939 г. до 275,2 млрд. долл. на 31 декабря 1953 г., Англии — с 7,1 млрд. ф. ст. в 1938 г. до 26,8 млрд. ф. ст. на конец 1953 г., Франции — с 421 млрд. фр. в 1938 г. до 5 365 млрд. фр. на ноябрь 1953 г. и Италии — со 146 млрд. лир в 1938 г. до 3 623 млрд. лир на ноябрь 1953 г. Огромные военные расходы, составляющие бо́льшую или значительную часть государственного бюджета (в 1952/53 г. в США — 74% всего бюджета, Франции — 40%, Англии — 34%), ведут к непрерывному увеличению налогов и расширению инфляции. Покупательная сила доллара США, несмотря на сохранение номинального золотого содержания, упала вдвое против довоенной.

Французский франк обесценился в 1949 г. по сравнению с 1937 г. в 14 раз. Французское правительство неоднократно проводило девальвацию франка, пытаясь приостановить дальнейшее его обесценение, однако все эти попытки оказались безуспешными.

Английский фунт стерлингов, пошатнувшийся еще до второй мировой войны, продолжал обесцениваться, что привело в сентябре 1949 г. к его девальвации в размере 30,5%.

Вслед за обесценением английского фунта стерлингов произошла в тех же размерах девальвация валют в 23 странах, валюты которых связаны с фунтом стерлингов,— скандинавские страны, доминионы Англии (исключая Канаду), Ирландия, Исландия, Ирак, Нидерланды, Египет, Аргентина. Другие страны обесценили валюту в меньших размерах: Франция — на 22,3%, Италия — на 9,1%, Бельгия — на 12,3%, Португалия — на 13%, Канада — на 9,1%.

Вопреки предположениям правящих кругов капиталистических стран, девальвация валют не восстановила равновесия платежных балансов и обратимости валют; наоборот, диспропорция между экспортом и импортом усилилась, и пассив платежных балансов увеличился. Вырос недостаток долларов, увеличилась множественность цен и валютных курсов, что сильно затрудняет международную торговлю. В то же время девальвация облегчила экспорт американских капиталов в страны с обесцененной валютой. Проведенная девальвация не привела к стабилизации валютных курсов и усилила зависимость валют западноевропейских стран от доллара США.

Обесценение валют, множественность цен на товары и многочисленные ограничения (валютные, торговые и др.) ведут к неустойчивости в области внешней торговли и международных расчетов капиталистических стран.

Концентрация производства и капитала за годы войны и после нее значительно усилилась. Этому особенно способствуют военные заказы, значительную часть которых, как правило, получают крупные монополии. В США в годы войны только 100 крупнейших монополий получили около 70% всех военных заказов. Средние и мелкие предприятия превращаются в поставщиков для крупных монополий и теряют самостоятельность.

Финансовый капитал, подчинив себе буржуазное государство и диктуя ему политику милитаризации и гонки вооружений, получает огромные прибыли. Так, прибыли американских монополий (до уплаты налогов) составили в 1938 г. 3,3 млрд. долл., в 1943 г. они увеличились до 25,1 млрд. долл., а в 1953 г. достигли 40,8 млрд. долл. и были почти в 14 раз выше довоенного уровня.

Огромные прибыли получают и английские монополии. Прибыли английских акционерных обществ в 1951 г. достигли 2 953 млн. ф. ст. против 828 млн. ф. ст. в 1938 г.

Рост максимальных прибылей монополий сопровождается наступлением на жизненный уровень трудящихся, падением их реальной заработной платы. Во всех капиталистических странах резко усилилось абсолютное и относительное обнищание пролетариата.

Доля заработной платы рабочего класса в национальном доходе США уменьшилась с 51,1% в 1919 г. до 49,1% в 1951 г. Реальная заработная плата американских рабочих снизилась в 1951 г. на 30% в сравнении с довоенным уровнем. В Англии реальная заработная плата рабочих была в 1952 г. ниже довоенного уровня на 20%, а доля рабочего класса в национальном доходе составила 43% в 1950 г. против 47% в 1946 г. Во Франции реальная заработная плата в 1952 г. упала до половины ее довоенного уровня. В капиталистических странах происходит массовое разорение крестьян. Только за 5 лет (1947—1951 гг.) в руки капиталистов Франции перешло от мелких крестьянских хозяйств 800 тыс. га земельной площади. Удельный вес доходов рабочего класса Франции в национальном доходе страны сократился с 40,5% в 1938 г. до 29,5% в 1952 г. В Западной Германии реальная заработная плата рабочих в 1952 г. была ниже довоенного на 30%, а удельный вес заработной платы в национальном доходе страны снизился с 57% в 1947 г. до 39% в 1952 г.

Розничные цены и стоимость жизни в капиталистических странах непрерывно растут. Стоимость жизни возросла за период с 1947 по 1953 г. в США на 20%, в Англии — на 40%,

во Франции — на 138%, в Западной Германии — на 26% и в Италии — на 23%.

В капиталистических странах увеличивается постоянная армия безработных. Чрезвычайное повышение интенсивности труда на предприятиях, особенно в военной промышленности, приводит к тому, что массы рабочих оказываются лишними. Несмотря на рост военного производства в капиталистических странах, десятки миллионов людей обречены на полную или частичную безработицу. В Соединенных Штатах Америки насчитывалось в апреле 1953 г. 13 млн. полностью и частично безработных. В Италии и Западной Германии безработных больше, чем их было в самые тяжелые годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В Италии имеется свыше 2 млн. человек полностью безработных и столько же частично безработных. В Японии число полностью и частично безработных составляет 10 млн. человек.

Систематическое ухудшение материального положения трудящихся в капиталистических странах неизбежно вызывает рост недовольства в народных массах и усиление борьбы против снижения жизненного уровня.

Классовые противоречия в капиталистическом обществе между буржуазией и рабочим классом и всеми трудящимися обостряются. Под руководством коммунистических и рабочих партий пролетариат капиталистических стран и угнетенные массы трудящихся колоний и зависимых государств усиливают борьбу против наступления буржуазии.

Стачки и забастовки рабочего класса в капиталистических странах приняли массовый характер. Бастующие не ограничиваются выставлением требований о повышении заработной платы. Они все чаще выдвигают политические требования, направленные против гонки вооружений, против произвола и хозяйничания американских монополий в странах Европы и Азии.

В ряды борцов антиимпериалистического фронта все увереннее и решительнее вступают народные массы колониальных и зависимых стран. Великая победа китайского народа, руководимого Коммунистической партией Китая, — наглядный пример для других народов Азии. Китайская Народная Республика с успехом завершила восстановление народного хозяйства и вступила в новый этап своего развития, приступив в 1953 г. к осуществлению первого пятилетнего плана, закладывающего основы индустриализации страны.

Самоотверженная борьба корейского народа за свою свободу и независимость против американских империалистов и их позорный провал в Корее дают уверенность и силу народам колониальных и зависимых стран в их борьбе против империалистического гнета. Победа вьетнамского народа в борьбе за свою свободу и независимость революционизирует Восток и

способствует подъему народно-освободительной борьбы колониальных и зависимых народов.

Все это говорит о том, что начался распад колониальной системы империализма. Мировая система капитализма в целом стала значительно слабее и еще более неустойчивой, чем до второй мировой войны.

Внешняя торговля в условиях второй мировой войны

Мировой экспорт 102 стран капиталистического мира увеличился в 1944 г. до 31,0 млрд. долл. против 20,5 млрд. долл. в 1939 г. Однако приведенные данные официальной статистики буржуазных стран о размерах внешней торговли в годы войны следует считать весьма условными. С одной стороны, в оборот внешней торговли включены товарные поставки США по ленд-лизу и поставки в порядке военной помощи, не являвшиеся по сути дела внешнеторговыми операциями. С другой стороны, значительная часть материальных ценностей, награбленных фашистской Германией в оккупированных странах, фигурировала под рубрикой «импорт».

Внешняя торговля фашистской Германии являлась одним из орудий грабежа оккупированных и вассальных стран. Общая стоимость всех материальных ценностей, выкачанных за годы войны из европейских стран, равнялась всей совокупной продукции германского народного хозяйства. Это означало, что гитлеровская Германия путем грабежа и порабощения европейских народов почти удвоила свои материальные ресурсы. Кроме того, так называемые нейтральные страны — Швеция, Швейцария, Испания, Португалия и Турция — фактически помогали Германии.

Швеция за годы войны вывезла в Германию вдвое больше, чем за последние пять довоенных лет. Еще более значительно увеличился германский импорт из Испании и Португалии.

Из «нейтральных» государств Германия получала особо дефицитные виды сырья, полуфабрикаты, готовые промышленные изделия, крайне важные для ведения войны.

Шведская железная руда и качественная сталь шли на производство артиллерийских орудий и снарядов; шведские поставки шарикоподшипников покрывали свыше половины потребности германской авиации. Наряду с этим Швеция поставляла станки и оборудование.

Авиационные приборы, аппараты специального военного назначения, изделия точной механики и оптики, а также орудия и снаряжение Германия получала из Швейцарии. На швейцарских заводах из итальянских и югославских бокситов выплавлялся алюминий и вывозился в Германию.

На протяжении всего периода войны Турция снабжала Германию медью и такими дефицитными видами химического

сырья, как мышьяк, сурьма, текстильным и кожевенным сырьем, табаком. Несмотря на протесты со стороны правительств СССР, Англии, США, Турция поставляла Германии хром, крайне необходимый для производства стали. Испания и Португалия поставляли в Германию вольфрам.

Экспорт товаров из «нейтральных» государств в Германию значительно вырос, между тем их импорт из Германии все время сокращался. Такого рода торговля к концу войны привела к образованию огромного клирингового долга Германии «нейтральным» странам, сумма которого составила в 1944 г. 763 млн. герм. марок. «Нейтральные» страны обслуживали Германию также транспортными средствами — флотом и железнодорожным составом, осуществляя бесплатно перевозку военных грузов, войск, оружия и предметов военного снаряжения.

Фактически правящие круги США и Англии попустительствовали торгово-экономическим отношениям «нейтральных» государств с фашистской Германией, а монополии США и Англии тайным образом принимали участие в выгодных поставках для Германии через свои филиалы, дочерние предприятия и представителей фирм, находившихся в «нейтральных» странах. Крупнейшие американские и английские монополии не прекращали во время войны своих связей с германскими монополиями.

Япония, подобно гитлеровской Германии, также широко использовала внешнюю торговлю для грабежа оккупированных ею стран.

Внешняя торговля Англии за годы второй мировой войны претерпела существенные изменения. По данным статистики, импорт Англии значительно возрос и в 1944 г. составил 2 360 млн. ф. ст. против 886 млн. ф. ст. в 1939 г. Однако в значительной части это увеличение приходится на предметы вооружения, составлявшие около $^1/_3$ английского импорта и поступавшие большей частью по ленд-лизу. Если исключить вооружение и учесть рост цен, импорт Англии за годы войны сократился до $^1/_3$ довоенного уровня.

Война потребовала расширения военного производства, огромных количеств сырья и материалов. Это вынуждало Англию сокращать свой экспорт не только в страны Америки и в другие страны, не затронутые войной, но и в страны Британской империи.

Общий экспорт Англии, включая реэкспорт, в годы войны снизился, составив в 1944 г. 345 млн. ф. ст. против 485 млн. ф. ст. в 1939 г. Отрицательное сальдо торгового баланса достигло небывалой в истории внешней торговли Англии суммы в 2 млрд. ф. ст. По физическому объему экспорт Англии снизился до 31% экспорта 1938 г.; значительная его часть направлялась в страны Британской империи, которые в годы войны

Внешняя торговля Англии, включая вооружение
(в млн. ф. ст.)

Годы	Общий импорт[1]	Специальный экспорт	Реэкспорт	Общий экспорт	Сальдо
1939	886	439	46	485	— 401
1940	1 152	411	26	437	— 715
1941	1 145	365	13	378	— 767
1942	1 206	391	11	402	— 804
1943	1 885	337	13	350	— 1 535
1944	2 360	327	18	345	— 2 015
1945	1 517	434	51	485	— 1 032

были основными поставщиками Англии. Их удельный вес в английском импорте составил около 40%. В ходе войны резко изменилась роль различных частей Британской империи во внешней торговле Англии. Война в Африке и на Тихом океане привела к сокращению английского ввоза из Австралии, Индии, Южно-Африканского Союза; резко возросли поставки в Англию из Канады, занявшей после США второе место в английском импорте.

Англия ввозила из колоний и доминионов, а также из зависимых стран сырье, продовольствие, отчасти вооружение, не покрывая свои закупки экспортом в эти страны. В результате этого возник стерлинговый долг Англии, составивший к середине 1945 г. 3,5 млрд. ф. ст.

Большая часть этого долга (2,7 млрд. ф. ст.) приходится на Индию, Бирму и страны Среднего Востока. Задолженность Англии своим доминионам и колониям свидетельствует о том, что тяжесть военных затрат была переложена английским империализмом в значительной степени на колонии и зависимые страны.

Война потребовала огромных материальных ресурсов. Быстро исчерпав свои валютные резервы, Англия попала в зависимость от военных поставок из США. С первых же месяцев войны Англия вынуждена была ввозить в возрастающем количестве предметы вооружения из США, в результате чего доля США в английском импорте достигла в 1943 г. 58%.

Золотые и долларовые резервы Англии сократились до 74 млн. ф. ст. в 1940 г. против 605 млн. ф. ст. в 1939 г. и фактически истощились уже в течение первого года войны. Резкое сокращение золотых и валютных резервов при весьма значительном превышении импорта над экспортом заставило Англию прибегнуть к продаже заграничных инвестиций, преимуще-

[1] Импорт вооружения составил (в млн. ф. ст.): в 1942 г. — 209, 1943 г. — 652, 1944 г. — 1 053, 1945 г.— 413.

ственно в США, а отчасти и в странах Латинской Америки. К концу 1940 г. Англия израсходовала значительную часть своих капиталовложений в США на сумму в 2,3 млрд. долл. Американские финансовые группы скупали акции английских компаний, находившихся в США, выдавали кредиты под ценные бумаги и прямые вложения английского капитала в США.

Англия, с самого начала войны попав в финансовую зависимость от США, вынуждена была уступить США важные стратегические позиции, предоставив им, в частности, свои военные базы в районе Караибского моря и на побережье Канады.

Внешняя торговля США за годы войны значительно возросла. Рост экспорта происходил в основном за счет поставок по ленд-лизу.

Внешняя торговля США в годы второй мировой войны

(в млрд. долл.)

Годы	Общий экспорт	В том числе экспорт по ленд-лизу	Общий импорт	Оборот	Сальдо
1939	3,2	—	2,3	5,5	+ 0,9
1940	4,0	0,7	2,6	6,6	+ 1,4
1941	5,1	0,7	3,3	8,4	+ 1,8
1942	8,0	4,9	2,7	10,7	+ 5,3
1943	13,0	10,3	3,4	16,4	+ 9,6
1944	14,2	11,2	3,9	18,1	+ 10,3
1945	9,8	5,5	4,1	13,9	+ 5,7

Германская агрессия и растущая опасность нападения Японии создали угрозу интересам США. Это побудило правительство США принять в марте 1941 г. закон о передаче товаров и об оказании услуг взаймы или в аренду (ленд-лиз акт) странам, защита которых являлась «существенной для обороны США».

Американский экспорт в виде поставок по ленд-лизу за 1940—1945 гг. более чем утроился. Физический объем экспорта США составил в 1943 г. 293%, а в 1944 г. — 283% по отношению к 1938 г.; импорт вырос в среднем за этот же период на 20%.

Поставки товаров по ленд-лизу, учитываемые статистикой США как коммерческий экспорт, заняли преобладающее место в общем американском вывозе и достигли в 1944 г. 80% его суммы. Общие размеры поставок товаров и услуг по ленд-лизу составили к концу войны около 46 млрд. долл. Большая часть поставок по ленд-лизу приходилась на долю Англии и стран Британской империи, которые получили 69% всех поставленных

США союзникам предметов вооружения, сырья, продовольствия и промышленных изделий.

Соглашение о ленд-лизе, заключенное между США и Англией, содержало условия, которые были направлены на подрыв английского господства на рынках Британской империи. Под флагом устранения дискриминаций в международной торговле США потребовали от Англии снижения таможенных пошлин и устранения преференций между странами Британской империи.

Кроме того, США воспользовались неустойчивостью военно-экономического положения Англии и потребовали в обмен за поставки по ленд-лизу ряд военно-воздушных и морских баз в сферах влияния Англии.

Поставки по ленд-лизу, финансируемые за счет государственного бюджета, явились новым средством завоевания внешних рынков монополиями США, одним из важных орудий борьбы американского империализма против своих конкурентов, прежде всего против Англии. Вместе с тем они представляли собой главное средство обогащения американских монополий. Аппарат по ленд-лизу по существу был в руках монополий, что обеспечило им огромные военные заказы, приносившие миллиардные прибыли.

Англо-американская борьба за мировые рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала, являвшаяся выражением основного противоречия в лагере империализма на первом этапе общего кризиса капитализма, отнюдь не прекратилась и в годы войны, хотя США выступали в качестве союзника Англии в борьбе против германского фашизма.

Стремление США, направленное на подрыв колониальной монополии Англии и ее господства в странах Британской империй, нашло свое выражение также в декларации США и Англии, подписанной 14 июля 1941 г. и известной под названием «Атлантическая хартия». Эта хартия провозглашала требование о предоставлении всем странам доступа на равных основаниях к мировым рынкам и источникам сырья. Речь шла на деле о притязаниях американского империализма на свободный доступ к рынкам и источникам сырья, которыми до сих пор монопольно распоряжался английский империализм.

В соглашении о поставках по ленд-лизу эти требования США были выражены еще более отчетливо и конкретно.

Однако вследствие сопротивления Англии Соединенным Штатам не удалось добиться ликвидации преференциальной системы, хотя английское монопольное господство в странах Британской империи было значительно ослаблено. Усилилось проникновение США на рынки стран Британской империи. Доля США в импорте Индии возросла в 1944/45 г. по сравнению с довоенным уровнем с 4 до 20%, в импорте Австралии — с 15,6 до 39,2%, в импорте Южно-Африканского Союза — с 17,4 до 27,4% в 1945 г.

Сокращение иностранных капиталовложений Англии и проникновение капитала США в английские сферы влияния способствовали вытеснению Англии с ее рынков сбыта Соединенными Штатами. Английские капиталовложения в Канаде сократились с 2,5 млрд. долл. в 1939 г. до 1,6 млрд. долл. в 1947 г. при одновременном росте инвестиций США с 4,2 млрд. долл. до 5,2 млрд. долл. Торгово-экономические связи за годы войны между США и Канадой усилились, внешняя торговля Канады была поставлена под контроль финансового капитала США, в силу чего позиции Англии в Канаде резко ослабли.

Английские позиции в Латинской Америке также были значительно подорваны вследствие американской экспансии в эти страны, особенно усилившейся в годы войны.

Американский империализм расширил свои торговые связи с владениями других европейских государств и усилил эксплуатацию их природных богатств (Бельгийского Конго, североафриканских колоний Франции, Нидерландской Индии, островных владений Англии и Франции на Тихом океане). Во всех этих районах США создали стратегические базы и военные опорные пункты.

Изменившееся соотношение сил на мировых рынках между главными капиталистическими странами за годы второй мировой войны нашло свое отражение в резком изменении доли участия отдельных капиталистических стран в мировом товарообороте.

Доля отдельных стран в международной торговле капиталистических стран

(в % к итогу)

Страны	Импорт			Экспорт		
	1937 г.	1945 г.	1946 г.	1937 г.	1945 г.	1946 г.
Англия	17,0	26,2	15,1	9,9	7,4	11,6
Германия[1]	7,9	0,4	2,1	9,1	0,1	0,7
Италия	2,7	...	1,9	2,1	—	0,9
Канада	2,9	6,4	5,4	4,3	12,4	7,1
США	10,9	18,1	14,2	12,6	40,1	29,9
Франция	6,1	4,8	7,6	3,7	0,9	2,7
Япония	3,9	...	0,9	3,4	...	0,3

К концу второй мировой войны 52,5% мирового экспорта приходилось на долю США и Канады при почти полном прекращении экспорта Германии, Италии и Японии и значительном ослаблении позиций Англии и Франции.

[1] 1937 г. вся Германия; 1945 г. август—декабрь англо-американская зона; 1946 г. Западная Германия.

В этих условиях англо-американское соперничество за мировые рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала, особенно в связи с отпадением от капиталистической системы хозяйства ряда стран, приняло еще более острые формы, чем до второй мировой войны.

Объем, структура и направление международной торговли

Отпадение от капиталистической системы хозяйства целого ряда стран Азии и Европы и образование единого могучего лагеря социализма и демократии, распад единого мирового рынка оказали существенное влияние на дальнейшее развитие внешней торговли капиталистических стран. Сужение сферы господства финансового капитала и обострение внутренних противоречий в экономике капиталистических стран резко ухудшили условия капиталистического рынка.

Международный товарооборот капиталистических стран за послевоенный период характеризуется следующими данными:

Годы	Импорт (текущие цены, в млрд. долл.)	Экспорт (текущие цены, в млрд. долл.)	Физический объем торговли	
			1929 г. = 100	1937 г. = 100
1929	60,3	55,9	100	—
1937	27,7	26,1	97	100
1946	33,7	31,7	76	83
1947	48,4	46,7	95	98
1948	55,9	52,3	98	101
1949	55,5	52,6	106	109
1950	58,3	55,6	119	123
1951	80,2	75,4	133	137
1952	79,2	72,6	131	135
1953	75,6	73,6	136	140

Если в эпоху капитализма свободной конкуренции международный товарооборот увеличивался в среднем ежегодно за 1834—1854 гг. на 4,8% и за 1854—1874 гг.— на 4,2%, то в эпоху империализма темпы его развития снизились и составили за 1874—1894 гг. 3,2% и за 1894—1913 гг. — 3,5%. В период временной частичной стабилизации капитализма (1920—1929 гг.) увеличение товарооборота составляло в среднем ежегодно 5,5%, а в последующий период—1929—1938 гг.— товарооборот ежегодно в среднем снижался на 1,63%.

Как видно из приведенной выше таблицы, мировой капиталистический экспорт за 15 лет, с 1937 по 1952 г., по ценности увеличился почти в 3 раза, а по физическому объему — на 40%. Однако необходимо учитывать, что международная торговля в 1937 г. находилась на более низком уровне, чем в 1929 г.

Поэтому более показательным является сравнение с уровнем 1929 г., когда международная торговля достигла наибольших размеров перед второй мировой войной. Физический объем мирового экспорта в 1952 г. был выше уровня 1929 г. всего лишь на 31% — прирост совершенно ничтожный для периода в 23 года. Физический объем международной торговли с 1913 по 1929 г., т. е. за 16 лет, увеличился на 29%. Из этого сопоставления видно резкое снижение темпов роста международной капиталистической торговли.

Усиленная милитаризация экономики и война в Корее, вызвавшие увеличение торговли предметами вооружения и стратегическими материалами, обусловили начиная с 1949 г. некоторое увеличение экспорта капиталистических стран. Однако внешняя торговля, достигнув в 1951 г. максимального уровня, в 1952 г. вновь снизилась, несмотря на усиление военных поставок и на финансирование значительной части экспорта за счет государственного бюджета США.

Основная причина слабого роста внешнеторгового оборота капиталистических стран состоит в том, что торговля предметами гражданского потребления, т. е. товарами, основными потребителями которых являются огромные массы трудового населения, снижается, увеличивается лишь торговля вооружением и военными материалами.

Важным показателем упадка капиталистической внешней торговли является динамика внешнеторгового оборота на душу населения. За период с 1929 г. по настоящее время население капиталистических стран возросло; в связи с этим внешнеторговый оборот всех капиталистических стран на душу населения в 1951 г. лишь немногим превзошел уровень 1929 г. (см. табл. на стр. 257).

В 1952 г. довоенный уровень экспорта на душу населения был превзойден лишь в США и Франции. Довоенного уровня импорта на душу населения достигли в 1950 г. только США и Бельгия. В 1952 г. импорт на душу населения во всех странах, кроме США, снизился.

Характерной чертой состояния международной торговли на втором этапе общего кризиса капитализма является усиление отставания ее объема от объема промышленного производства (см. табл. на стр. 257).

В 1932 г., когда наблюдалось наиболее значительное падение мирового промышленного производства, индекс физического объема экспорта отставал от индекса промышленного производства на 12%, а в 1952 г. отставание увеличилось до 50%. Это свидетельствует о том, что на пути экспорта товаров из капиталистических стран стоят непреодолимые трудности, вытекающие из углубления общего кризиса капиталистической системы мирового хозяйства. Об усилении трудностей реализации товаров на внешних рынках говорят также данные о сни-

Внешнеторговый оборот на душу населения в капиталистических странах (в неизменных ценах)

(1929 г. =100)

Страны	1937 г.	1946 г.	1947 г.	1948 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.
Внешнеторговый оборот капиталистических стран (в современных границах)	87	68	76	77	82	93	104	101
Экспорт								
Англия	76	64	70	87	96	100	104	97
Бельгия	103	35	67	81	86	98	111	...
Германия, Западная	100[1]	...	...	...	30	66	98	...
Италия	103	20	50	78	85	113	115	99
США	75	131	170	130	133	223	142	140
Франция . . .	58	31	51	59	80	103	122	107
Швеция	124	66	72	77	87	85	110	...
Импорт								
Англия . . .	99	62	70	72	77	77	88	80
Бельгия	102	84	105	96	93	106	107	...
Германия, Западная	100[1]	...	...	...	72	89	91	...
Италия	66	15	60	54	63	73	79	85
США	94	86	80	89	85	102	99	106
Франция	90	95	86	82	83	84	97	98

Индекс физического объема экспорта и мирового промышленного производства капиталистических стран

(1929 г.=100)

Годы	Индекс промышленного производства	Индекс физического объема экспорта
1937	105	97
1946	110	76
1947	122	95
1948	133	98
1949	134	106
1950	151	119
1951	169	133
1952	173	131
1953	186	136

[1] Вся Германия.

жении или незначительном увеличении удельного веса экспортируемой продукции в общей продукции страны (так называемой «экспортной квоты»). В США после второй мировой войны, когда экспорт непомерно возрос, экспортная квота увеличилась лишь до 11,7% в 1947 г. против 9,7% в 1929 г. Экспортная квота в странах Западной Европы сократилась до 18% в 1947 г. против 22% в 1938 г. Агрессивная политика финансового капитала, препятствующая торговым связям между мировым капиталистическим рынком и мировым демократическим рынком, особенно пагубно действует на развитие внешней торговли капиталистических стран. США расторгли торговый договор с СССР и прекратили всякую торговлю с ним, а также с Китайской Народной Республикой и другими странами народной демократии. Кроме того, США запретили ряду других капиталистических стран осуществлять торговлю со странами демократического лагеря. В результате этого экспорт капиталистических государств в страны, входящие в демократический лагерь, сократился (в ценах 1951 г.) с 4,7 млрд. долл. в 1938 г. до 1,5 млрд. долл. в 1951 г., или в 3 раза.

На втором этапе общего кризиса капитализма чрезвычайно усилилась неравномерность развития внешнеторгового оборота отдельных капиталистических стран. Удельный вес западного полушария в мировом капиталистическом экспорте возрос до 39,1% в 1952 г. против 26,4% в 1937 г. Усиление неравномерности развития внешней торговли капиталистических стран иллюстрируют приводимые ниже данные о динамике экспорта отдельных стран.

Индекс физического объема экспорта

(1937 г. = 100)

	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	132	140	142	133	137
Аргентина	68	68	57	42	...
Бельго-Люксембургский союз	87	100	121	112	117
Бирма	40	23	37	33	37
Бразилия	49	83	86	90	...
Германия, Западная	42	86	123	133	155
Индия	62	70	56	62	62
Италия	81	108	126	109	118
Канада	154	154	170	188	185
Норвегия	79	104	116	107	110
США	204	180	230	234	244
Чили	89	84	78	73	55
Швеция	78	97	102	91	97
Франция	137	177	210	184	196
Япония[1]	16	29	31	31	35

[1] 1934—1936 гг.=100.

Увеличение объема экспорта наблюдается по сравнительно небольшой группе капиталистических стран; к числу этих стран относятся США, Канада, Франция и Англия.

Экспорт более слабых стран увеличился по сравнению с 1937 г. в самых незначительных размерах или сохранился на довоенном уровне. К этим странам относится большинство европейских стран. Экспорт зависимых стран до настоящего времени значительно отстает от довоенного уровня. Состояние экспорта побежденных во второй мировой войне стран — Западной Германии и Японии — различно. Западной Германии с помощью американского капитала удалось превзойти объем довоенного экспорта на 55% в 1953 г., в то время как Япония еще далеко не достигла довоенного уровня.

Таким образом, увеличение экспорта наблюдается лишь в немногих капиталистических странах и достигается оно путем ожесточенной борьбы за рынки сбыта и вытеснения с них более слабых стран.

Существенное влияние на послевоенное развитие внешней торговли капиталистических стран оказало расстройство валют и международных расчетов; валюты большинства капиталистических стран стали неконвертируемыми. Платежеспособность подавляющего числа стран была ослаблена; золотые и валютные запасы их резко сократились.

Международная торговля распалась на отдельные валютные зоны: стерлинговую, долларовую, зону французского франка и т. д. Расчеты по внешней торговле, а также по неторговым операциям осуществляются в пределах каждой зоны лишь в валюте данной зоны при отсутствии свободного обмена валют между ними, в силу чего внешняя торговля между различными валютными зонами сильно затруднена. В связи с расстройством валют и сокращением золотых и валютных резервов западноевропейские страны вынуждены были под диктатом США организовать в сентябре 1950 г. Европейский платежный союз (ЕПС). Эта финансовая организация маршаллизованных стран ставила перед собой задачу производить взаимные расчеты между странами, входящими в ЕПС, путем зачета всех платежей, возникающих в результате торговых и неторговых операций. Система таких расчетов по своему характеру представляет собой многосторонний клиринг между странами — участницами ЕПС. Европейский платежный союз преследовал также и цели взаимного кредитования. При превышении установленного лимита задолженности по взаимным расчетам сальдо должно погашаться золотом или долларами. Расчетной единицей ЕПС является доллар, что наносит удар фунту стерлингов. Англия оказывала сопротивление образованию ЕПС, однако вынуждена была согласиться на участие в нем под угрозой сокращения помощи по «плану Маршалла». Европейский платежный союз возглавляется комитетом из семи

членов, назначаемых советом Организации европейского экономического сотрудничества. Деятельность комитета фактически находится под контролем США.

Европейский платежный союз выступает как организация, регулирующая расчеты каждой страны — члена союза в ее торговле со всеми другими членами ЕПС. США стремились путем организации Европейского платежного союза обеспечить восстановление обратимости валют западноевропейских стран в доллары. Однако и это мероприятие не смогло устранить валютных ограничений в странах, являющихся членами ЕПС, и восстановить свободный обмен валюты этих стран на доллары.

Ввиду прогрессирующего расстройства торговых и платежных балансов западноевропейских стран и резкого обострения конкурентной борьбы между ними, система расчетов через Европейский платежный союз не могла установить хотя бы относительное равновесие валютных отношений. Расчеты между участниками ЕПС не укладываются в установленные квоты, и это ведет к обострению противоречий между отдельными странами. Установленная система расчетов позволяет отдельным странам использовать в своих интересах средства более слабых участников ЕПС, а также усиливать свою торговую экспансию. Деятельность Европейского платежного союза показывает, что многосторонний клиринг в условиях валютного хаоса и резкого сокращения золотых запасов западноевропейских стран не только не смягчает, но, напротив, еще более углубляет расстройство торговых и платежных балансов капиталистических стран.

США, выступая инициатором организации Европейского платежного союза, стремились ликвидировать установившуюся со времени мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. и особенно расширившуюся после второй мировой войны систему двусторонних торговых и платежных соглашений между странами Западной Европы и поставить валюты этих стран под контроль доллара.

Попытки добиться сбалансированной торговли между странами, входящими в Европейский платежный союз, провалились.

Широко развернувшаяся американская экспансия привела к огромному росту пассивного сальдо торгового баланса всех западноевропейских стран. Неуравновешенность торговых балансов этих стран приобрела хронический характер. Решающее значение для состояния всей международной капиталистической торговли имеет пассивность торгового баланса западноевропейских стран с США.

За 8 лет, с 1946 по 1953 г., общая сумма отрицательного сальдо торгового баланса стран Западной Европы составила 50,6 млрд. долл., а положительное сальдо торгового баланса

США — 39,3 млрд. долл., в том числе по торговле с Западной Европой — 19,8 млрд. долл.

В годы войны и за первые годы после нее торговый баланс колониальных и зависимых стран имел положительное сальдо, а в 1952—1953 гг.— отрицательное.

Сальдо торгового баланса стран Западной Европы и США

(в млн. долл.)

Годы	Отрицательное сальдо торгового баланса стран Западной Европы	Положительное сальдо торгового баланса США	
		всего	по торговле с Западной Европой
1937	3 792	289	514
1946	6 446	4 711	3 270
1947	8 874	9 517	4 614
1948	8 138	5 440	3 260
1949	6 300	5 344	3 250
1950	4 593	1 399	1 560
1951	6 548	4 062	2 017
1952	6 503	4 281	1 325
1953[1]	277	4 751	534

Все увеличивающийся дефицит торговых балансов капиталистических стран после войны в результате непомерно раздутого экспорта США привел к израсходованию на его покрытие золотых запасов большинства капиталистических стран.

Движение золотых запасов капиталистических стран

(в млрд. долл., на конец года)

Страны, группы стран	1937 г.	1938 г.	1952 г.	1953 г.[1]
Все капиталистические страны	24,7	25,9	35,5	35,9
В том числе:				
США	12,7	14,6	23,3	22,0
Канада	0,2	0,2	0,8	0,9
Латинская Америка	0,7	0,7	1,8	1,9
Страны Европейского платежного союза (без Англии)	5,9	6,1	4,5	5,1
Англия	4,1	2,8	1,5	2,3
Страны стерлинговой зоны (кроме Англии)	0,5	0,5	0,6	0,5
Прочие страны	0,5	0,9	0,9	0,8

[1] Предварительные данные.

Приведенные данные показывают сокращение золотых запасов в западноевропейских странах и огромное их увеличение в США. Ввиду того, что США принимают золото при расчетах с другими государствами по заниженной цене в 35 долл. за унцию, американский финансовый капитал получил дополнительную прибыль только на расчетах по золоту, равную около 10 млрд. долл.

Подобная политика американского империализма порождает глубокое нарушение международных расчетов. Большинство капиталистических стран стало должниками США.

Значительная часть американского экспорта в послевоенные годы производилась в виде поставок по «плану Маршалла», по программе обеспечения безопасности и т. д., что усиливало финансовую зависимость западноевропейских стран от США. Экспорт, финансируемый или субсидируемый правительством США, составлял в 1948 г. 30% всего экспорта США, в 1949 г.— 44%, в 1949—1952 гг.— 30% и в 1953 г.— около 40%.

Структура международной торговли на втором этапе общего кризиса капитализма отражает те глубокие изменения, которые произошли в экономике капиталистических стран.

Загнивание капиталистической системы хозяйства прежде всего проявляется в увеличении в мировой капиталистической торговле удельного веса предметов вооружения, стратегических товаров и значительном сокращении доли продовольственных товаров и предметов гражданского потребления.

Для более наглядного представления о тех изменениях, которые произошли за послевоенные годы по сравнению с довоенным периодом, ниже приводим данные об экспорте важнейших товаров из основных стран-экспортеров (см. табл. на стр 263).

В экспорте готовых изделий произошли существенные изменения. Экспорт оборудования по ценности в 1952 г. по сравнению с 1937 г. увеличился в 4,6 раза и по физическому объему более чем в 2 раза. Удельный вес оборудования в общем экспорте капиталистических стран повысился с 11% в 1937 г. до 17% в 1952 г Рост торговли оборудованием вызван восстановлением и расширением основного капитала в ряде западноевропейских стран, в особенности строительством военных заводов, расширением и строительством заводов по добыче и переработке сырья, в частности нефти, цветных и редких металлов, в колониях и зависимых странах и, наконец, усиленным военно-стратегическим строительством — портов, железных и шоссейных дорог, аэродромов, военно-опорных баз, крепостей и т. д.

В современный период экспорт вооружения принял особенно большие размеры. Торговля орудиями смерти стала наиболее прибыльной торговлей в эпоху империализма. В 1950 г. из США было экспортировано предметов военного назначения на 632 млн. долл., в 1952 г. на 2,6 млрд. долл., а в 1953 г. на

Экспорт важнейших товаров из основных стран-экспортеров

Наименование товара	Единица измерения	1929 г.	1937 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольственные товары					
Пшеница[1]	млн. т	19,7	11,3	24,1	21,8
Кукуруза	„ „	7,7	13,6	4,7	5,1
Рис	„ „	6,7	8,3	4,5	3,9
Масло сливочное	тыс. т	518	542	385	...
Лесоматериалы					
Пиломатериалы хвойные	млн. куб. м	35,0	24,7	20,8	23,8
Топливо					
Нефть и нефтепродукты	млн. т	67,1	85,1	236,1	...
Уголь каменный	„ „	155,0	97,8	84,2	74,2
Руды					
Железная руда	млн. т	50,3	48,7	54,7	54,7
Марганцевая руда	„ „	2,7	2,6	4,3	4,5
Хромовая руда	„ „	—	0,9	1,9	2,4
Черные металлы	„ „	22,0	18,2	18,7	17,2
Цветные металлы					
Медь	тыс. т	1 384	1 332	1 400	1 360
Цинк	„ „	452	456	490	485
Свинец	„ „	825	751	680	605
Олово	„ „	170	174	119	120
Алюминий	„ „	99	86	445	540
Никель	„ „	45	90	98	...
Химические товары					
Фосфаты натуральные	млн. т	7,0	7,2	11,3	10,2
Промышленное сырье					
Каучук	тыс. т	1 142	1 036	1 740	1 666
Шелк натуральный	„ „	56	30	4,6	...
Шерсть овечья	„ „	1 004	851	790	1 000
Хлопок	млн. т	3,3	3,0	2,1	2,2
Джут	тыс. т	886	853	1 053	...

[1] Включая пшеничную муку; экспорт по 4 основным странам-экспортерам — Австралия, Аргентина, Канада, США.

Продолжение табл.

Наименование товара	Единица измерения	1929 г.	1937 г.	1952 г.	1953 г.
Разные готовые изделия					
Автомобили грузовые	тыс. шт.	606[1]	212	383	324
Автомобили легковые	„ „		414	684	731
Хлопчатобумажные ткани	млрд. кв. м		5,4	3,6	3,5
Станки металлорежущие	млн. долл.	210	170	424	
Оборудование (включая транспортные средства)	млн. долл.	—	2 672	12 336	

4,2 млрд. долл. Экспорт вооружения из Англии составил в 1952 г. 213 млн. долл. Кроме того, военные заказы США, размещенные в западноевропейских странах, составили в 1953 г. свыше 1 млрд. долл., а Англии—220—240 млн. долл.

Экспорт металлорежущих станков, имеющих важное значение для производства предметов вооружения, увеличился в 1952 г. по сравнению с 1929 г. в 2 раза (424 млн. долл. в 1952 г. против 210 млн. долл. в 1929 г.). Значительно вырос и экспорт автомобилей (1 055 тыс. шт. в 1953 г. против 606 тыс. шт. в 1927 г.).

При значительном росте торговли оборудованием, предметами вооружения и снаряжения экспорт товаров гражданского потребления сократился. Так, например, экспорт хлопчатобумажных тканей составил в 1953 г. 3,5 млрд. кв. м против 5,4 млрд. кв. м в 1937 г., т. е. уменьшился на 34%. Одновременно с этим сократился экспорт сырья для отраслей промышленности, производящих товары гражданского потребления. В 1952 г. экспорт хлопка по сравнению с 1929 г. сократился на 33%, шелка натурального — более чем в 10 раз, торговля шерстью достигла уровня 1929 г. только в 1953 г.

Динамика экспорта разных видов сырья и полуфабрикатов весьма неравномерна. Торговля топливом — углем и коксом — резко отстает от уровня 1929 г.; экспорт каменного угля составил в 1953 г. 74,2 млн. т против 155 млн. т в 1929 г. Напротив, торговля нефтью и нефтепродуктами увеличилась, их экспорт в 1952 г. достиг 236 млн. т против 67 млн. т в 1929 г.

В связи с возросшим спросом на железную руду со стороны Западной Германии, Англии и Бельгии торговля ею резко воз-

[1] За 1927 г.

росла. Экспорт марганцевой руды в 1953 г. равнялся 4,5 млн. т против 2,7 млн. т в 1929 г.

Торговля черными металлами в 1953 г. еще не достигла даже уровня 1937 г., не говоря об уровне 1929 г. Однако экспорт проката черных металлов возрос. За последние три года экспорт проката черных металлов из Западной Германии увеличился с 560 тыс. т в 1949 г. до 1 860 тыс. т в 1952 г. Рост их экспорта наблюдается также из Бельгии, Франции, Японии; сократился экспорт из США.

Значительное увеличение экспорта за послевоенные годы имеет место по меди, алюминию, никелю, каучуку, которые потребляются преимущественно военными отраслями производства. Что касается других видов стратегического сырья — цинка, свинца и олова, то экспорт хотя и увеличился к 1953 г. по сравнению с первыми годами после войны, однако по своим размерам не достиг уровня 1929 г. Экспорт лесоматериалов значительно еще отстает от уровня 1937 г. и особенно от уровня 1929 г.

Отставание экспорта, в частности, пиломатериалов связано с сокращением жилищного строительства как в Англии, так и в других капиталистических странах.

Международная торговля продовольственными товарами подверглась наибольшим изменениям. При значительном увеличении экспорта пшеницы, главным образом из США и Канады, спрос на которую повысился преимущественно в странах Азии (Индия и Япония), экспорт риса и кукурузы составил в 1952 г. соответственно 58 и 66% от уровня 1929 г. Падение экспорта кукурузы объясняется сокращением импорта ряда западноевропейских стран — Западной Германии, Дании, Ирландии, Нидерландов. Основными потребителями риса до войны были Япония и Китай. После второй мировой войны Китайская Народная Республика значительно расширила собственное производство риса. Япония сократила свой импорт с 1 289 тыс. т в 1929 г. до 979 тыс. т в 1952 г.

Экспорт других продовольственных товаров — масла, сахара, чая, мяса и мясопродуктов — значительно ниже довоенного уровня.

Существенные изменения произошли в структуре внешней торговли ряда стран. Аргентина до второй мировой войны являлась одной из крупнейших стран по производству зерновых и по их экспорту. На долю пшеницы и кукурузы приходилось 47% ее общего экспорта, в то время как продукты животноводства — шерсть, мясо — занимали не более 24%. Засуха и неурожаи, а также возросшая конкуренция на мировом капиталистическом рынке со стороны США вынудили Аргентину перевести свое сельское хозяйство с производства зерновых на животноводство. Удельный вес зерновых в 1952 г. составил лишь 9% общего экспорта Аргентины, а продукты животновод-

ства — 31%. Значительные изменения произошли и в экспорте Индонезии. В 1929 г. удельный вес каучука составлял 16% общего экспорта, нефти и нефтепродуктов — 11% и олова — 2,3%, в 1952 г. их доля увеличилась соответственно до 44, 21 и 10%.

В экспорте Таиланда в 1929 г. основной статьей был рис, на долю которого приходилось 66%, в то время как удельный вес каучука составлял 1,5% общего экспорта. В 1952 г. соотношение между этими товарами изменилось: производство каучука за этот период резко возросло, и его удельный вес в экспорте достиг 27%, а удельный вес риса упал до 47%.

Возросла монокультурность экспорта колониальных и зависимых стран, что усиливает их зависимость от конъюнктуры мирового капиталистического рынка.

Структура экспорта колониальных и зависимых стран
(в % к итогу)

Страны, товары	1929 г.	1937 г.	1952 г.
Аргентина			
Шерсть	7	7	16
Другие продукты животноводства	17	10	15
Кукуруза	18	26	8
Пшеница	29	21	1
Боливия			
Олово	73	63	59
Вольфрам	1	4	10
Цинк	0,3	4	9
Чили			
Медь	40	56	63
Сера	42	19	13
Колумбия			
Кофе	60	65	82
Нефть и нефтепродукты	21	23	16
Венесуэла			
Нефть и нефтепродукты	76	89	95
Цейлон			
Чай	54	51	48
Каучук	23	23	25
Индонезия			
Каучук	16	31	44
Нефть и нефтепродукты	11	17	21
Олово	2	9	10

Продолжение табл.

Страны, товары	1929 г.	1937 г.	1952 г.
Таиланд			
Рис	66	45	47
Каучук	1,5	14	27
Олово	11	23	10

Глубокое расстройство международной торговли на втором этапе общего кризиса капитализма нашло свое выражение, в частности, и в резком изменении роли отдельных стран и континентов в международной торговле капиталистического мира.

Распределение мировой капиталистической торговли по континентам
(в % к итогу)

Континенты		1937 г.	1946 г.	1952 г.	1953 г.
Европа	Импорт	56,6	46,0	42,7	43,0
	Экспорт	47,2	28,7	38,8	38,4
Америка	Импорт	20,4	31,4	31,7	32,7
	Экспорт	26,4	53,3	38,1	39,1
В том числе:					
Северная Америка	Импорт	14,5	19,9	20,8	22,8
	Экспорт	17,5	37,4	26,8	27,2
Азия	Импорт	15,1	12,3	14,2	13,8
	Экспорт	18,3	8,9	13,2	12,4
Африка	Импорт	5,2	7,7	8,0	7,9
	Экспорт	4,7	6,0	6,6	6,4
Океания	Импорт	2,7	2,6	3,4	2,6
	Экспорт	3,4	3,1	3,3	3,7
Итого	Импорт	100	100	100	100
	Экспорт	100	100	100	100

Удельный вес Европы в мировом капиталистическом экспорте резко снизился с 47,2% в 1937 г. до 28,7% в 1946 г.; сократился также ее удельный вес в импорте. Увеличился удельный вес Америки, в особенности Северной Америки. Это объясняется, во-первых, возросшим товарооборотом между странами западного полушария и, во-вторых, увеличением экс-

порта США и Канады в другие части света, в первую очередь в Западную Европу.

Основными факторами, определившими эти изменения в международном товарообороте капиталистических стран, являются возросшая экспансия американского капитала, с одной стороны, и экономическое и финансовое ослабление Англии, Франции и других европейских капиталистических стран, с другой.

Тяжелое состояние внешней торговли западноевропейских стран усугубляется антинародной политикой их правительств, облегчающей экспансию американского капитала, который искусственно обостряет дефицит торгового баланса этих стран и нарушает традиционные торгово-экономические отношения Западной Европы с Восточной Европой. Под влиянием диктата монополистического капитала США нарушены многосторонние торгово-экономические отношения европейских капиталистических стран. Раскол Германии, осуществленный американо-английским агрессивным блоком, препятствует экономическим связям Германской Демократической Республики с Западной Германией.

Дискриминационная политика в отношении торговли с СССР и странами народной демократии, навязанная американскими империалистами капиталистическим странам Европы, привела к значительному сокращению товарооборота между Западной и Восточной Европой. Внешняя торговля Западной Европы со странами Латинской Америки находится в состоянии застоя. Импорт европейских стран из Латинской Америки составил в 1952 г. 45% уровня 1928 г., а их экспорт в эти страны — 72%.

США оттеснили страны Западной Европы с рынков стран Латинской Америки. Соотношение сил на рынках Латинской Америки изменилось в пользу США. Удельный вес Англии в импорте стран Латинской Америки сократился с 11% в 1937 г. до 5,3% в 1952 г., в то время как удельный вес США в импорте этих стран вырос с 34% в 1938 г. до 52% в 1953 г. и в экспорте — с 27 до 47%.

В то же время США конкурируют со странами Латинской Америки в качестве экспортера важнейших сельскохозяйственных товаров — пшеницы, хлопка, мяса и мясопродуктов. В результате этого производство названных товаров в ряде стран Латинской Америки сократилось. Значительно возросли производство и экспорт продукции тех отраслей добывающей промышленности, в которых заинтересованы американские монополии (нефть, медь, олово, сера и др.).

Внешняя торговля стран Азии на втором этапе общего кризиса капитализма также существенно изменилась.

Япония в результате войны потеряла свои позиции на мировых рынках, которые были заняты США. Агрессивная поли-

тика американского империализма по отношению к Китайской Народной Республике, его авантюристические попытки осуществить экономическую блокаду Китая привели к резкому сокращению торговли капиталистических стран с Китаем, являющимся важнейшим рынком Азии.

В ряде стран Азии сократилось производство экспортных сельскохозяйственных товаров — риса, хлопка, чая, натурального шелка, каучука и др. Это явилось результатом оккупации Японией ряда стран Юго-Восточной Азии во время войны и военных интервенций, организованных в этих странах после войны империалистическими державами.

Падение производства привело к сокращению экспорта и импорта стран Азии. В то же время, особенно в связи с подготовкой новой мировой войны, США, Англия и другие колониальные державы усиленно выкачивают из Азии стратегическое сырье — нефть, каучук, олово, марганцевую руду.

Внешняя торговля стран Африки в послевоенные годы находится в состоянии расстройства. В особенно тяжелом положении оказались страны, расположенные в северной и северо-восточной Африке, пострадавшие от войны. Кроме того, в этих странах была засуха, неурожай, падеж скота, что привело к сокращению экспорта и росту импорта продовольственных товаров.

Внешняя торговля Южно-Африканского Союза, английских колоний в Африке и Бельгийского Конго за годы войны и после нее возросла. Англия, США и Франция, лишившиеся в Азии в годы японской оккупации доступа к ряду источников сырья, широко стали использовать сырьевые ресурсы стран Африки (медь, олово, каучук, шерсть, хлопок), а также увеличили в эти страны сбыт своих промышленных изделий.

Внешняя торговля ряда африканских стран увеличилась. Более значительно вырос импорт, в результате чего торговый баланс стран Африки сводится с пассивным сальдо.

В связи с усилением закупок стратегического сырья Англией и США экспорт африканских стран, особенно стран стерлинговой зоны, за последние годы стал возрастать.

Борьба между основными империалистическими государствами за господство на рынках африканских стран становится все более ожесточенной. Огромные природные богатства Южно-Африканского Союза, Бельгийского Конго и других районов Африки, в особенности золото, урановая руда, алмазы и многие другие важные виды сырья, стали объектом все усиливающейся борьбы империалистов.

Обороты внешней торговли Австралии и Новой Зеландии в ценностном выражении за послевоенные годы возросли в два с лишним раза. Увеличился экспорт шерсти, мяса и мясопродуктов, а также значительно вырос импорт. На рынках

этих стран идет ожесточенная борьба, главным образом между Англией и США. Американский финансовый капитал ведет решительное наступление в целях усиления своего господства в экономике Австралии.

Стремясь сохранить и увеличить максимальные прибыли в условиях сужения сферы империалистического господства и дальнейшего обострения проблемы рынка, финансовый капитал усиливает после второй мировой войны эксплуатацию зависимых стран в качестве источников дешевого сырья, рынков сбыта товаров и сфер приложения капитала. В связи с этим еще больше возрастает роль этих стран во внешней торговле империалистических государств.

Рост значения стран Британской империи в качестве поставщиков важнейших видов сырья и пищевых продуктов в Англию виден из приводимых ниже данных.

Импорт важнейших видов сырья и продовольствия в Англию

(а — общий импорт в тыс. б. т; б — импорт из стран Британской империи в % к итогу)

Наименование товаров		1937 г.	1952 г.
Каучук	а)	136	330
	б)	74,3	95
Марганцевая руда	а)	284	433
	б)	85,2	99,0
Медь не в деле	а)	391	383
	б)	53,2	73,5
Алюминий не в деле	а)	32	237
	б)	62,5	98,3
Нефть сырая	а)[1]	527,0	5973
	б)	2,3	60,0
Свинец не в деле	а)	373	147
	б)	73,8	74,2
Пшеница	а)[2]	4,8	3,9
	б)	58,5	82,3
Сливочное масло	а)	471	259
	б)	47,0	63,3

[1] Млн. галл.
[2] Млн. б. т.

Продолжение табл.

Наименование товаров		1937 г.	1952 г.
Мясо и мясопродукты	а)	1548	1066
	б)	38,7	50,0
Шерсть	а)	350	310
	б)	68,3	87,4
Джут	а)	193	100
	б)	100,0	100,0

Страны Британской империи являются важнейшими рынками сбыта английских готовых промышленных изделий. Несмотря на усиленное проникновение американских монополий, Англия за послевоенные годы значительно увеличила экспорт товаров в доминионы и колонии.

Удельный вес доминионов и колоний в экспорте отдельных товаров из Англии

(в % к итогу по стоимости)

Товары	1937 г.	1952 г.	1953 г.
Металлообрабатывающие станки	48,0	54,3	58,6
Текстильное оборудование	26,7	35,8	38,1
Электрические машины	80,0	70,5	71,2
Легковые автомобили	82,4	52,5	50,8
Грузовые автомобили	57,0	44,5	54,1
Хлопчатобумажные ткани	42,8	73,0	72,2
Шерстяная пряжа и ткани	42,6	40,6	42,6

Об усилении эксплуатации колониальных народов свидетельствует также торговля Франции с ее владениями.

Франция за счет импорта из своих владений покрывает свои потребности в свинцовой руде на 90%, никеле — 100%, фосфатах — 100%, копре — 64%, арахисе — 85%. Вместе с тем она выкачивает из своих колоний и пищевые продукты, обрекая народы этих стран на полуголодное существование. В общем продовольственном импорте Франции удельный вес товаров, получаемых ею из колоний, исключительно высок не только по пшенице и сахару, но и по ряду других товаров. Удельный вес французских владений в импорте Франции, по данным за 1953 г., составил: по винам и напиткам — 99%, овощам и фруктам — 57%, маслосеменам — 67%, какао-бобам — 97%.

Удельный вес французских владений в импорте товаров во Францию

(а — весь импорт в тыс. т; б — импорт из французских владений в % к итогу)

Наименование товаров		1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Пшеница	а) . . .	1 412	462	222	765	239
	б) . . .	24,3	52,4	90,5	13,4[1]	91,2
Сахар	а) . . .	—	387	333	360	406
	б) . . .	—	53,5	42,3	53,0	49,3
Каучук, балата, гутта-перча	а) . . .	64	72	114	139	137
	б) . . .	8,1	15,3	23,7	30,0	32,8
Марганцевая руда	а) . . .	801	493	341	405	436
	б) . . .	0,3	9,7	69,5	68,5	67,0
Железная руда	а) . . .	1 141	921	168	437	967
	б) . . .	15,4	26,7	51,2	50,0	13,3

Большое значение имеют колонии также в экспорте Франции. Экспорт в эти страны особенно усилился в послевоенные годы, когда американская экспансия дезорганизовала внешнюю торговлю между странами Западной Европы. По данным за 1953 г., во владения Франции направлялось 28% всего ее экспорта металлообрабатывающих станков и инструментов, 47% электромоторов и генераторов, 46% сельскохозяйственных машин, 38% бензина, 33% пиломатериалов.

Возрастающее значение доминионов и колоний в качестве источника обогащения метрополий находит свое яркое выражение в увеличении удельного веса доминионов и колоний во внешней торговле метрополий (см. табл. на стр. 273).

Стремление империалистических государств расширить эксплуатацию своих владений как рынков сбыта, поставщиков сырья и сфер приложения капитала сталкивается с экспансией американского империализма, претендующего на захват рынков остальных империалистических государств и их колоний.

Во многих колониях, принадлежащих европейским странам, США усилили свои позиции. Внедрение американского империализма в колонии других империалистических государств

[1] Ввиду плохого урожая в 1951/52 г., импорт пшеницы в 1952 г. резко возрос, главным образом из США, Канады и Турции, при стабильном импорте ее из колоний.

началось в период второй мировой войны. После второй мировой войны оно еще более усилилось. США увеличивают вывоз капитала в страны Британской империи, в колонии Франции,

Удельный вес доминионов и колоний во внешней торговле метрополии

(в % к итогу)

Наименование стран			1929 г.	1938 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	Доминионы и колонии	Импорт . .	29,4	40,4	42,8	47,0	49,2
		Экспорт .	44,4	46,3	48,5	49,4	49,3
Франция	Французские владения	Импорт . .	12,1	27,1	26,2	22,6	25,1
		Экспорт .	18,8	27,5	36,0	42,2	37,0
Бельгия	Бельгийское Конго	Импорт . .	3,9	8,3	7,5	8,0	7,4
		Экспорт .	2,6	1,9	3,7	5,8	5,7
Нидерланды	Колонии	Импорт . .	5,0	7,2	7,2	7,4	6,5
		Экспорт .	8,7	9,7	6,2	6,7	4,9
Португалия	Колонии	Импорт . .	7,9	10,2	16,0	...	
		Экспорт .	12,7	12,3	25,0	...	

Бельгии, Голландии, организуют там филиалы своих предприятий, захватывают сырьевые ресурсы и таким образом укрепляют свои позиции на рынках этих стран.

Особенно значительно проникновение США на рынки Канады и латиноамериканских стран. Империалисты США развивают также экспансию в Индию, Австралию, Южно-Африканский Союз, страны Ближнего Востока (Турция, Иран, Египет), где раньше господствовала Англия.

Вовлекая в агрессивные соглашения, наряду со своими западноевропейскими сателлитами, также полуколониальные и зависимые страны Латинской Америки, Азии и Африки, США под флагом «взаимной обороны» требуют для себя «открытых дверей» и свободного доступа к сырью во всех колониях, принадлежащих европейским странам.

Число «великих» колониальных держав после второй мировой войны уменьшилось до трех: Англия, Франция и США. Их удельный вес (включая колониальные владения) в общем мировом экспорте возрос до 61,5% в 1948 г. против 47,5% в 1938 г. Этот рост произошел главным образом за счет увеличения торговли европейских метрополий со своими доминионами и колониями, а также усиления торговой экспансии США.

Значение малых стран, владеющих колониями, на протяжении последних 20 лет все уменьшается. Сократился удельный вес и всех остальных стран капиталистического мира в общем мировом экспорте.

Удельный вес трех крупных колониальных держав — Англии, США, Франции — в мировом импорте также возрос до 55,8% в 1948 г. против 49,5% в 1938 г. На первом месте в мировом импорте продолжает оставаться Британская империя (т. е. Англия с доминионами и колониями), затем следуют США и Франция.

Таким образом, обладая огромными владениями, доминионами и колониями, крупные империалистические государства — Англия, США и Франция — сосредоточили в своих руках $^2/_3$ экспорта и свыше половины импорта всего капиталистического мира.

Усиление эксплуатации колониальных народов европейскими метрополиями и широкое проникновение американского империализма в экономику и внешнюю торговлю этих стран встречает все растущее сопротивление колониальных народов. Движение народов в странах Африки, Азии и Латинской Америки против империалистического гнета особенно широкое развитие получило после войны. Укрепление международной солидарности трудящихся находит свое яркое выражение и в том, что народы Европы и Америки оказывают всемерную поддержку народам колониальных и зависимых стран в их борьбе против своих угнетателей.

Торговая политика капиталистических стран после второй мировой войны

Сокращение сферы капиталистического господства после второй мировой войны обусловило усиление борьбы капиталистических государств за рынки сбыта и источники сырья.

Внешнеторговая политика определяется крайним обострением этой борьбы, глубоким расстройством международных расчетов. Экспансия американского империализма, направленная на завоевание мирового господства, неизбежно вызывает растущее сопротивление диктату США со стороны других капиталистических стран.

Внешнеторговая политика капиталистических стран на современном этапе характеризуется следующими чертами, свидетельствующими об ее агрессивности и противоречиях.

Во-первых, осуществлением в широком масштабе политики торговой дискриминации и экономической блокады стран демократического лагеря, проводимой большинством капиталистических стран по требованию и в интересах агрессивных правящих кругов США.

Во-вторых, крайним усилением сверхпротекционизма США, направленного на ограничение ввоза товаров в США и на захват внешних рынков сбыта для американских товаров.

В-третьих, вынужденным проведением капиталистическими странами ряда торгово-политических мероприятий, навязанных

им Соединенными Штатами (снижение пошлин, уменьшение количественных ограничений импорта и т. д.), направленных на облегчение торговой экспансии США и наносящих ущерб национальным интересам государств, попавших в финансовую и политическую зависимость от США.

В-четвертых, осуществлением различных торгово-политических, особенно валютных, мероприятий со стороны большинства капиталистических стран, направленных на противодействие экспансии США и на преодоление валютных затруднений, особенно недостатка золота и долларов. Это выражается в растущих ограничениях импорта товаров в европейских странах, особенно из долларовой зоны, по существу сводящих на нет «либерализацию» торговли, и во всемерном форсировании экспорта такими странами, как Англия, Франция, Западная Германия, Япония и др.

По инициативе и под давлением США в послевоенный период предприняты различные попытки создания международных организаций по регулированию торговли и расчетов, установлению путем заключения международных соглашений единой торговой политики всех капиталистических стран. Проект создания всеобщей Международной торговой организации после многолетних безуспешных переговоров потерпел полную неудачу. Однако США удалось создать такие международные организации, находящиеся под контролем американского капитала, как Международный банк для реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Европейский платежный союз. Под давлением США подписаны международные соглашения о таможенных тарифах; на основе «плана Маршалла» и агрессивного Северо-атлантического пакта заключены многочисленные двусторонние торговые соглашения.

Во всех этих международных организациях и соглашениях господствующее положение занимают Соединенные Штаты, использующие их в интересах экспансии американского империализма. Агрессивный характер этих международных организаций и соглашений ведет к еще большему обострению противоречий. Все больше нарастают противоречия в торговой политике США и остальных капиталистических стран. Предпринимаемые торгово-политические и валютные мероприятия кончаются провалом.

Безуспешной оказалась попытка осуществления единой политики экономической блокады стран демократического лагеря, которая наносит серьезнейший экономический ущерб большинству капиталистических стран. Во многих капиталистических странах усиливаются требования расширения торговых связей с СССР, КНР и другими странами народной демократии. На этот путь становятся все более многочисленные деловые круги Англии, Франции, Италии и других капиталистических стран, заключающих торговые соглашения с

СССР. Страны Юго-Восточной Азии — Индия, Цейлон, Индонезия — открыто прорвали экономическую блокаду Китайской Народной Республики. Дискриминационная политика, навязанная капиталистическим странам Соединенными Штатами, терпит крах.

Нарастание противоречий в области торговой политики между основными капиталистическими странами обнаруживается при рассмотрении всех важнейших торгово-политических мероприятий, осуществлявшихся в капиталистических странах в послевоенный период.

США сохраняют высокие таможенные барьеры и в то же время добиваются снижения таможенных пошлин в других капиталистических странах. Под нажимом США в 1947 г. в Женеве было заключено Генеральное соглашение о тарифах и торговле. На основе его последующими двусторонними соглашениями были несколько снижены таможенные тарифы в странах — участницах этого соглашения. США добились от западноевропейских стран снижения таможенных тарифов на ввозимые ими американские товары. Были сделаны взаимные уступки и остальными странами — участницами Генерального соглашения. К началу 1954 г. в Генеральном соглашении о тарифах и торговле участвовало 34 страны. Снижение таможенных пошлин было использовано Соединенными Штатами в качестве одного из средств проникновения на рынки других капиталистических стран. Однако успехи США в этом отношении оказались временными и неустойчивыми. По мере нарастания трудностей сбыта на мировом капиталистическом рынке все больше усиливается тенденция к повышению таможенных пошлин, особенно в странах Западной Европы.

В конце 1951 г. в Австрии было восстановлено действие ввозных пошлин примерно по 400 товарным позициям. Кроме того, на многие товары было предусмотрено повышение пошлин на 20—30%.

Италия на основе закона от 9 февраля 1953 г. повысила ввозные пошлины на все виды полуфабрикатов из цинка и его сплавов, на свинец, сурьму, на некоторые виды оборудования.

Франция восстановила в 1952—1953 гг. пошлины на искусственное волокно, хлопчатобумажную пряжу, бумагу, органические красители, разные виды цветных и черных металлов.

В Бельгии ввозные пошлины увеличены в размере 1—5% в форме налога на оборот или на сделки; повышены пошлины на некоторые товары и в Турции.

Переговоры английских министров с правительством США в марте 1953 г., а затем переговоры Организации европейского экономического сотрудничества с правительством США в апреле того же года по вопросу об ослаблении протекционизма в США также не дали никаких результатов. Напротив, в США таможенные барьеры продолжают расти.

В начале мая 1953 г. США ввели дополнительные пошлины на шерсть, ввозимую из Уругвая, на свинец, цинк и другие товары.

Противоречия среди стран — участниц Генерального соглашения углубляются, растет их сопротивление дальнейшему снижению таможенных пошлин. Наглядным свидетельством этого явилась восьмая сессия стран — участниц Генерального соглашения о тарифах и торговле в сентябре—октябре 1953 г. На этой сессии попытки достигнуть соглашения о новых снижениях таможенных тарифов закончились неудачей. Более того по настоянию Англии сессия санкционировала повышение пошлин на ряд сельскохозяйственных товаров, ввозимых в Англию из внеимперских стран.

Таким образом, в послевоенный период, несмотря на целый ряд международных переговоров и соглашений о снижении ввозных пошлин, таможенное обложение в капиталистических странах сохраняет агрессивно-протекционистский характер.

Наряду с высоким таможенным обложением капиталистические страны продолжают осуществлять жесткие количественные ограничения внешней торговли. В Англии действует закон 1939 г., на основе которого требуется получение правительственных лицензий для импорта большого числа товаров за исключением импорта из стран Британской империи и частично из стран стерлинговой зоны. В Англии сохранены также лицензии на экспорт ряда товаров, перечисленных в списках, устанавливаемых английским правительством. Лицензионный режим импорта и экспорта существует почти во всех западноевропейских странах с небольшими изъятиями в отношении торговли с колониями (Франция, Бельгия).

США, требуя от других стран ликвидации всяких количественных ограничений в торговле, сами осуществляют лицензирование экспорта, которое было установлено в 1940 г. на основании закона, предоставившего президенту широкие права в отношении регулирования внешней торговли. Импортные лицензии, введенные в США в годы войны, были отменены, в то время как лицензионный режим экспорта с апреля 1948 г. был значительно усилен, особенно в целях осуществления дискриминационной политики по отношению к СССР и странам народной демократии.

Страны, входящие в Организацию европейского экономического сотрудничества, в соглашениях о предоставлении им американской «помощи» по требованию США взяли на себя обязательства о том, что торговля между ними будет осуществляться без количественных ограничений.

В 1950—1952 гг. почти во всех западноевропейских государствах была отменена подавляющая часть количественных ограничений во взаимной торговле. Однако проведение «либе-

рализации» привело к резкому нарушению равновесия торговых балансов западноевропейских государств и усилению их экономических трудностей.

В результате этого западноевропейские страны начали отказываться от политики «либерализации». Так, в Англии в ноябре 1951 г. было освобождено от количественных ограничений 90% частного импорта, а в мае 1953 г. «либерализация» распространялась только на 58% импорта. Франция к этому времени почти полностью отказалась от «либерализации». Другие европейские страны, которые под нажимом США продолжали освобождать импорт от количественных ограничений, резко протестовали против мер английского и французского правительств. По данным на 1 июля 1954 г., импорт стран, входящих в Организацию европейского экономического сотрудничества, освобожден от количественных ограничений в размере 80,5%. Следовательно, ввоз товаров из стран, входящих в эту организацию, в значительной части освобожден от количественных ограничений. Однако вокруг «либерализации» импорта развивается упорная борьба. Маршаллизованные страны стремятся восстановить и расширить контингентирование импорта, а также заменяют и дополняют систему контингентирования другими торгово-политическими средствами ограничения импорта, например, валютными ограничениями, которые сводят на нет меры по «либерализации» импорта.

Столь же острая борьба происходит и в области валютного регулирования внешней торговли. Хаотическое состояние валют огромного большинства капиталистических стран привело к усилению валютных ограничений, получивших широкое распространение еще в период между двумя мировыми войнами. Политика США направлена на восстановление свободной обратимости валют европейских государств, на полную отмену валютных ограничений. Эта политика имеет целью обеспечить свободное проникновение американских товаров на рынки других стран и беспрепятственный перевод в золото или доллары прибылей от капиталовложений США за границей. Американские монополисты в первую очередь стремятся ликвидировать стерлинговую зону, представляющую серьезную преграду экспансии США в страны Британской империи. Для осуществления этой цели США пытались использовать финансовое соглашение с Англией, заключенное в декабре 1945 г. Созданный после войны Международный валютный фонд также служит в руках США орудием для установления контроля над валютой западноевропейских стран. Наконец, США пытались добиться осуществления поставленных целей при помощи девальвации валют большинства капиталистических стран. По замыслу США девальвация валют, проведенная в сентябре 1949 г. в 30 странах, должна была обеспечить стабилизацию валюты капиталистических стран на новом понижен-

ном уровне и сделать возможным восстановление обратимости валют и отмену валютных ограничений.

Однако наступившая вскоре новая инфляция, вызванная подготовкой к войне, непомерными военными расходами и возрастающим дефицитом государственных бюджетов, увеличившийся долларовый дефицит и ухудшение платежных балансов еще в большей мере усилили валютный хаос во всех капиталистических странах и обрекли на провал проекты восстановления обратимости валют и отмены валютных ограничений.

Перед лицом угрозы полного валютного краха и окончательного порабощения американским капиталом европейские страны после девальвации валют еще больше усилили валютные ограничения

Валютные ограничения, широко применяемые в послевоенный период, преследуют задачу уравновешивания платежного баланса, поддержания курса валюты и концентрации валютных ресурсов в распоряжении государства для использования их в интересах господствующих монополий.

Вместе с тем валютные ограничения выступают в качестве средства защиты от экспансии крупных империалистических государств, прежде всего Соединенных Штатов Америки. Поэтому США всячески добиваются их отмены. Франция под давлением США в 1949 г. обязалась предоставить США возможность конвертировать в доллары и швейцарские франки доходы от их инвестиций во Франции и ее владениях, а также выручку от продажи принадлежащих им ценных бумаг. Аналогичное обязательство дала и Англия в отношении доходов от инвестиций США, помещенных в Англии после 1950 г.

Рост ограничений импорта сопровождается после второй мировой войны дальнейшим форсированием экспорта товаров. Чрезвычайно усилилось использование экспорта капитала в качестве средства форсирования экспорта товаров. Особенно расширился экспорт капитала в форме правительственных займов и кредитов, являющихся важнейшим средством для захвата рынков сбыта товаров.

Капиталистические монополии на основе займов и кредитов поставляют по монопольно высоким ценам товары и получают по этим поставкам исключительно большие прибыли.

Общая сумма займов и кредитов, предоставленных всеми капиталистическими странами за период с 1 июля 1945 г. по 30 июня 1951 г., составила 21,2 млрд. долл., из них на США и контролируемые ими международные органы приходилось около 60%. Основными странами, получившими займы и кредиты, являются Англия и Франция, на долю которых приходится 10,1 млрд. долл., т. е. 49,3% всей суммы. Займы и кредиты, предоставляемые правительством Соединенных Штатов европейским странам, явились одним из важнейших

средств внешнеторговой экспансии американского империализма, который широко использует финансовую зависимость своих должников для захвата их рынков. В то же время экономически отсталые и бедные капиталом страны получают ничтожные займы и кредиты.

Послевоенный период характеризуется возникновением многочисленных программ и планов «помощи» этим странам. К такого рода «планам» относятся: английский «план Коломбо», «помощь» по «4-му пункту программы Трумэна», «военная помощь» колониальным и полуколониальным странам и т. д. Эти «планы помощи» распространяются на такие страны, как Пакистан, Малайя, Цейлон, Афганистан, Иран, Турция, французские колонии, Ирак, Египет. Так называемая «помощь» отсталым странам представляет собой новую форму капиталовложений крупных империалистических государств, направленных на захват источников сельскохозяйственного и промышленного сырья в этих странах и на расширение рынков сбыта.

Американские займы, кредиты и «дары» являются средством подавления конкурентов США на мировых рынках, поддержки реакции во всем мире, а также средством борьбы против стран социалистического лагеря. В условиях обострения общего кризиса капитализма и усиливающейся борьбы против стран народной демократии и СССР все ярче выступает военно-полицейский характер займов и кредитов, предоставляемых США зависимым от них странам.

Поставки товаров США в кредит и в порядке «даров» на основе «плана Маршалла», принятого в середине 1947 г. и действовавшего до второй половины 1951 г., должны были, как это официально заявлялось в США, оказать «помощь» европейским странам в их послевоенном восстановлении. В действительности целью «плана Маршалла» было вмешательство США во внутренние дела стран Западной Европы, на подрыв их государственного суверенитета, на захват их рынков и финансовое порабощение, вовлечение этих стран в агрессивный антисоветский блок.

США в течение 1947—1948 гг. заключили с 16 государствами Западной Европы двусторонние соглашения о предоставлении им «помощи» в виде кредитов и товарных поставок По этим соглашениям США получили право контроля над капиталовложениями, распоряжения выручкой от поставленных ими товаров, воздействия в интересах американских монополий на всю валютно-финансовую систему, на внешнюю торговлю и на внешнюю политику, в том числе и торговую политику стран, принявших «помощь» от США. Согласно условиям этих соглашений, маршаллизованные страны обязывались также прекратить торговые связи с Советским Союзом и странами народной демократии.

Разрыв торгово-экономических отношений, исторически сложившихся между странами Восточной и Западной Европы, пагубно отразился на экономике стран Западной Европы и еще в большей мере усилил их зависимость от США. Маршаллизованные страны фактически были лишены возможности получать из США товары в соответствии со своими действительными нуждами. Поставки машин и оборудования, крайне необходимые для восстановления ведущих отраслей промышленности и сельского хозяйства, систематически урезывались. Американские империалисты были заинтересованы не в восстановлении промышленного и сельскохозяйственного производства этих стран, а в подчинении их контролю американских монополий.

«Помощь» отсталым странам преследует не только цели торговой экспансии, но и военно-политические цели. Под флагом «помощи» отсталым странам США вынуждают страны, получающие «помощь», вкладывать средства в строительство стратегических дорог, портов, аэродромов, создавая военно-опорные пункты в странах, граничащих с государствами демократического лагеря.

Борьба главных капиталистических стран за рынки сбыта вызвала усиленное использование такого средства торговой политики, как кредитование экспорта. При этом еще в большей степени, чем до второй мировой войны, кредитование внешней торговли частными банками и монополиями стало дополняться и заменяться финансированием экспорта за счет государственного бюджета. Расширилось применение системы государственных гарантий экспортных кредитов. Частные фирмы, принимая выгодные для себя заказы от иностранных государств и не желая брать на себя риск по ним, добились увеличения фондов, выделяемых из государственного бюджета на гарантии частных экспортных кредитов.

Особенно широкое применение государственной гарантии экспортных кредитов получило после второй мировой войны в Англии. Лимит государственных гарантий увеличился с 75 млн. ф. ст. в 1939 г. до 600 млн. ф. ст. в 1944 г. и до 900 млн. ф. ст. в 1952 г. Сумма гарантированных сделок достигла в 1951/52 г. 15% всего экспорта Англии.

Гарантийный фонд Западной Германии в 1954 г. увеличен до 4,0 млрд. марок против 600 млн. марок в 1950 г. Расширена система государственной гарантии экспортных кредитов в Швейцарии, Франции, Италии и в ряде других стран.

Наряду со значительным расширением государственных гарантий экспортных кредитов западноевропейские страны стали широко предоставлять иностранным заказчикам кредиты на более длительный срок, чем раньше (до 5—10 лет).

В США не существует системы государственных гарантий. Однако фактически государство принимает на себя риск по

экспортным кредитам, предоставляемым американскими экспортерами иностранным фирмам.

Кредитование экспорта в США осуществляется правительственным Экспортно-Импортным банком, средства которого были увеличены с 700 млн. долл. в 1945 г. до 4,5 млрд. долл. в 1951 г. Кредиты предоставляются иностранным фирмам и правительственным организациям, а также дочерним обществам американских монополий за границей, преимущественно в странах Латинской Америки, исключительно для закупок товаров в США. За период с 1934 по 1952 г. Экспортно-Импортный банк предоставил кредитов на 5,2 млрд. долл., из них после 1945 г. на 4,7 млрд. долл.

В послевоенный период усилился неравноправный характер торговых договоров и соглашений. Торговые договоры США построены на так называемом принципе «равных возможностей», навязываемом американским империализмом своим партнерам. США заключают неравноправные договоры не только с зависимыми, слаборазвитыми странами, но и с другими империалистическими государствами.

Осуществление принципа «равных возможностей» ведет к экономическому закабалению малых и более слабых государств, их подчинению сильным государствам. «Равное» право на организацию торговых учреждений и промышленных предприятий одной стороны на территории другой договаривающейся стороны, свободный допуск иностранного капитала к использованию и разработке природных богатств наравне с отечественным капиталом, свободный перевод из страны прибылей на вложенный иностранный капитал — все это фактически дает возможность более сильному государству свободно хозяйничать в стране, предоставившей ему «равные возможности», в то время как для более слабой стороны право «равных возможностей» носит фиктивный характер.

Важную роль в системе современных торгово-договорных отношений приобрели двусторонние торговые соглашения, заключенные США с другими государствами по «плану Маршалла» и на основе «взаимного обеспечения безопасности». С помощью этих соглашений США, используя свою политическую и экономическую силу, подчиняют себе экономику и внешнюю торговлю целого ряда стран, подрывают их суверенитет, осуществляют прямое вмешательство во внутренние дела этих стран.

Целый ряд статей соглашений (ст.ст. 2, 5, 7 и др.) обязал правительства маршаллизованных стран осуществлять промышленное и сельскохозяйственное производство в рамках так называемой Европейской организации экономического сотрудничества, стабилизировать валюты, ликвидировать дефицит государственного бюджета, ослабить торгово-политические

барьеры, создать запасы стратегического сырья и снабжать им США и т. д.

Кроме того, маршаллизованные страны обязались сообщать правительству США о мерах, принятых ими по обеспечению выполнения двусторонних соглашений, представлять отчеты о выполненных операциях по этому соглашению и систематически информировать правительство США об экономическом положении страны.

На основе двусторонних соглашений США получили возможность широко экспортировать капитал как в маршаллизованные страны, так и в их колониальные владения. Принцип «равных возможностей» обеспечил США доступ к сырьевым ресурсам этих стран. Американские граждане, компании, товарищества или ассоциации приобрели возможность эксплуатации природных богатств на одинаковых условиях с гражданами и учреждениями этих стран.

Путем соглашений с маршаллизованными странами была навязана угодная Соединенным Штатам торговая политика дискриминации стран демократического лагеря.

Все это носит характер прямого вторжения США в суверенные права маршаллизованных стран, поскольку указанные мероприятия составляют компетенцию суверенной государственной власти и не подлежат контролю другого иностранного государства.

Одним из важнейших вопросов современной торгово-политической борьбы между империалистическими государствами является вопрос о преференциальной системе, действующей между странами Британской империи. Эта система, созданная в 1932 г., является важнейшим средством защиты позиций Англии на мировом капиталистическом рынке и орудием борьбы английских монополий со своими конкурентами, преимущественно с американскими, в странах Британской империи.

Еще до второй мировой войны США делали неоднократные попытки пробить брешь в системе имперских преференций, использовав, в частности, для этой цели американо-канадское и американо-английское торговые соглашения 1935 и 1938 гг.

В послевоенные годы борьба против имперских преференций стала осью всей внешнеторговой политики США. В первые годы после войны Англия вынуждена была сделать некоторые уступки США в направлении ослабления преференциального режима. Обязательство ослабить преференции было взято Англией по финансовому соглашению с США в декабре 1945 г. В 1947 г. на основе Генерального соглашения о таможенных тарифах и торговле Англия обязалась отменить некоторые преференции, ослабить другие и не вводить новых преференций. Однако Англия не выполнила своих обещаний о смягчении преференциальной системы, а, напротив, еще шире начала использовать эту систему как барьер против возрастающей

внешнеторговой экспансии США. В последние годы Англия решительно отказывается удовлетворить требования США о дальнейшем ослаблении системы преференций.

Торговая политика империалистических государств после второй мировой войны направлена на усиление эксплуатации колониальных и зависимых стран.

Капиталистические монополии стремятся закрепить монокультурный характер экономики этих стран и тем самым еще в большей мере усилить их зависимость от крупных империалистических государств. Одним из средств для осуществления этой цели является заключение межправительственных соглашений между империалистическими и зависимыми странами о массовых закупках сырьевых и продовольственных товаров, в том числе стратегического сырья.

Монопольное положение стран-покупателей массовых товаров ставит страны-поставщики в полную зависимость от них. Одновременно страны, поставляющие массовые сырьевые товары, используются как рынки сбыта промышленных изделий. Подобные соглашения о массовых закупках и поставках сырья и продовольствия заключены в послевоенное время Англией, США, Францией и целым рядом других капиталистических стран. Межправительственные долгосрочные соглашения о массовых закупках и поставках товаров являются новой формой агрессивного наступления капиталистических монополий на слаборазвитые страны. Они усиливают грабительский характер торговли империалистических государств с колониями и зависимыми странами.

Борьба США за господство на мировых рынках и обострение противоречий между империалистическими государствами

Вторая мировая война привела к дальнейшему усилению неравномерности развития капиталистических стран, к новым резким изменениям в соотношении сил в лагере империализма. Из шести крупнейших империалистических государств три — Германия, Япония и Италия — потерпели полное поражение, Англия и Франция оказались сильно ослабленными. Внутри сузившегося и ослабевшего лагеря империализма соотношение сил изменилось в пользу США в ущерб старым европейским странам, главной колониальной державе — Англии.

Центр империалистической агрессии и мировой реакции переместился в Соединенные Штаты Америки, которые создают агрессивные блоки для борьбы против сил демократии и социализма, для подготовки войны против Советского Союза и стран народной демократии.

Американский империализм выступил с открыто экспансионистским курсом на экономическое и политическое порабоще-

ние Европы, на передел в свою пользу сфер влияния и колоний, на завоевание мирового господства.

Ослабление позиций стран Европы в капиталистической системе мирового хозяйства видно из следующих данных.

До второй мировой войны на долю европейских стран приходился 41% промышленного производства капиталистического мира. В 1949 г. эта доля упала до 26%. По отдельным отраслям промышленного производства удельный вес капиталистических стран Европы упал: по стали — с 53,3% в 1938 г. до 25,8% в 1947 г., по цементу соответственно — с 53 до 33%, по хлопчатобумажным тканям — с 31 до 25%, по топливу и электроэнергии — с 40,4% в 1937 г. до 29,2% в 1947 г.

Западноевропейские страны потеряли свое превосходство в морском судоходстве. Торговый флот Англии в 1939 г. составлял 26,3% мирового тоннажа (без СССР), а в 1953 г.— 20%, Норвегии соответственно — 7,1 и 6,7%, Франции — 4,3 и 4,2%, Италии — 5,0 и 3,7%. Доля США в мировом тоннаже торгового флота увеличилась с 16,7% в 1939 г. до 29,2% в 1953 г.

Существенные изменения произошли и в удельном весе отдельных стран в международной капиталистической торговле.

Удельный вес отдельных стран в мировом капиталистическом внешнеторговом обороте

(в % к итогу)

Страны	Экспорт					Импорт				
	1929 г.	1937 г.	1947 г.	1952 г.	1953 г.	1929 г.	1937 г.	1947 г.	1952 г	1953 г.
США	15,6	12,6	32,5	20,7	21,3	12,2	10,9	11,7	13,6	14,5
Англия	10,7	9,9	9,8	10,0	9,9	15,2	17,0	14,4	11,8	12,1
Франция	5,9	3,7	3,8	5,4	5,3	6,4	6,1	6,0	5,6	5,4
Германия, Западная[1]	9,7	9,1	0,7	5,6	6,0	9,0	7,9	1,7	4,8	5,1
Италия	2,4	2,1	1,4	1,9	2,0	3,2	2,7	2,9	2,9	3,2
Япония	2,9	3,4	0,4	1,8	1,7	2,8	3,9	1,1	2,6	3,2
Канада	3,7	4,3	6,0	6,1	5,7	3,6	2,9	5,3	5,2	3,2

До второй мировой войны (1937 г.) на страны Европы приходилось 47,2% мирового экспорта; в 1953 г. их доля сократилась до 38,4%. Место на мировом рынке, утерянное капиталистическими странами Европы и Японией, заняли США.

Этому способствовало ослабление торгово-экономических связей европейских стран с другими капиталистическими странами в период войны и сокращение экспорта основных европейских стран в связи с их общим экономическим ослаблением.

[1] 1929 и 1937 гг. вся Германия.

В послевоенные годы доля США в импорте стран американского континента повысилась с 42% в 1938 г. до 73% в 1948 г., а в импорте стран Азии, Африки и Океании соответственно — с 11 до 25%.

Резко изменилось соотношение сил в лагере империализма и в области экспорта капитала.

Заграничные капиталовложения Германии, Италии и Японии после войны были ликвидированы. Германские капиталовложения в Латинской Америке, составлявшие около одного миллиарда долларов, были конфискованы правительствами соответствующих стран и фактически присвоены финансовыми группами США. Таким же порядком были ликвидированы капиталовложения Италии и Японии.

Французские заграничные капиталовложения резко сократились, особенно в странах Латинской Америки. Инвестиции Франции в этих странах до второй мировой войны достигали 1 600 млн. долл., а после войны снизились до 100 млн. долл.

Английские капиталовложения за границей после войны сократились почти вдвое.

Напротив, заграничные капиталовложения США значительно увеличились уже во время второй мировой войны. Особенно усилился экспорт капитала из США в послевоенные годы.

Изменения, происшедшие в размерах иностранных капиталовложений основных капиталистических стран за границей с начала XX в., показывает приводимая ниже таблица.

Частные заграничные капиталовложения

(в млрд. долл.)

Страны	1900 г.	1913 г.	1930 г.	1949 г.	1951 г.
США	0,5	3,0	17,0	19,0	22,3
Англия . .	12,0	17,0	19,0	12,0	. . .
Франция .	6,0	12,0	7,0	2,0	. . .
Германия . .	2,5	9,0	1,0	—	—

Заграничные частные капиталовложения США в 1951 г. превысили сумму капиталовложений всех других империалистических государств взятых вместе.

Финансовое порабощение капиталистического мира американским империализмом осуществляется при помощи правительственных займов и кредитов Соединенных Штатов другим государствам, а также путем предоставления так называемых «даров» или «субсидий». В этом состоит одна из особенностей вывоза капитала после второй мировой войны, отражающая рост государственно-монополистического капитализма.

До второй мировой войны ежегодная сумма капиталов, вывозимых США за границу, составляла в среднем около 300—400 млн. долл. После второй мировой войны картина резко изменилась. Прямые частные капиталовложения США за границей возросли с 8 млрд. долл. в 1943 г. до 16 млрд. долл. в 1953 г., т. е. вдвое. При этом за последние годы ежегодный прирост инвестиций превышает 1 млрд. долл. (в 1952 г. он составил 1,7 млрд. долл.).

Общая сумма займов и кредитов, предоставленных правительством США другим государствам с момента окончания войны до конца 1952 г., составила 12 млрд. долл., а сумма ассигнований на «дары» — 30 млрд. долл. В целом иностранные капиталовложения США достигли огромной суммы в 36 млрд. долл. (не считая «даров»).

Капиталовложения США размещены в различных частях света, что видно из следующих данных:

Распределение иностранных капиталовложений США на конец года

(в млрд. долл.)

	1945 г.	1950 г.
Всего	16,8	34,7
В том числе:		
Канада	5,4	7,3
Латинская Америка	4,3	6,5
Западная Европа	4,8	13,8
Владения западноевропейских государств	0,3	0,7

В 1950 г., кроме того, 3,7 млрд. долл. США вложили в различные международные организации.

Наибольшая часть частных капиталовложений США за границей сосредоточена в странах Америки, которые являются главной сферой приложения американского капитала. В послевоенный период американский капитал широко проник в развитые в промышленном отношении государства Западной Европы, которые сами располагают большими колониальными владениями и участвуют вместе с США в финансовой эксплуатации мира. Вывоз капитала из США особенно усилился в колонии западноевропейских государств и в зависимые от американского капитала страны, в частности в страны Ближнего и Среднего Востока, где до второй мировой войны господствовал английский, французский и германский капитал.

Одним из важнейших обстоятельств, определяющих глубину современных межимпериалистических противоречий, является усиленное проникновение американского капитала в Западную Европу. Это проникновение началось еще после

первой мировой войны, когда крупнейшие монополии США широко предоставляли займы Германии и обеспечили свое участие в ряде важных отраслей германского хозяйства. Поражение Германии и ее союзников во второй мировой войне, значительное ослабление Англии и Франции позволили США вновь усилить вывоз капитала в Западную Европу. Американским монополиям удалось после окончания войны скупить ряд предприятий, приобрести контрольные пакеты акций, а в некоторых странах (Франция, Италия) установить свое господство в целых отраслях промышленности.

Американские нефтяные тресты «Стандарт ойл оф Нью-Джерси» и «Сокони-вакуум ойл компани» значительно расширили контроль над нефтеперерабатывающей промышленностью Италии, Франции, Швеции и ряда других стран. Крупнейшие американские машиностроительные компании «Интернейшнл харвестер», «Джекобс менюфекчуринг компани», а также электротехнические концерны «Вестингауз», «Томас-Эдисон компани» вложили значительные капиталы в Англии, Франции и в других странах. Крупнейшие металлургические концерны стран Европы, «Альпине — Монтана» в Австрии, «Соллак» во Франции, «Ильва» в Италии, «Марнэй» в Бельгии, «Стил компани Уэллс» в Англии попали под контроль американских монополий. Американские автомобильные тресты «Форд» и «Дженерал моторс» фактически превратили в свои филиалы крупные автомобильные заводы в Италии, Франции, Австрии. Некоторые предприятия западноевропейских стран, сохранив формально национальную вывеску, фактически стали дочерними предприятиями американских монополий.

Вместе с тем после второй мировой войны возобновился вывоз капитала и из других капиталистических стран. Западноевропейские государства, хотя и попали в финансовую зависимость от США, продолжают и после второй мировой войны вывозить капитал в свои колонии и зависимые страны. Англия в послевоенные годы ежегодно вывозит капитал в сумме 150—200 млн. ф. ст. преимущественно в доминионы и колонии. В 1953 г. общая сумма английских капиталовложений за границей оценивалась в 4,5 млрд. ф. ст., что номинально соответствует довоенным размерам вложений Англии.

Вывоз капитала из Франции в послевоенные годы в форме прямых вложений составляет около 100 млн. долл. в год, значительная часть которых направляется в африканские колонии Франции.

Западная Германия, являясь в послевоенный период широкой сферой приложения американского капитала, в свою очередь возобновила вывоз капитала в разные страны, в том числе и в страны Британской империи. Концерн Крупп в настоящее время строит 12 крупных сталелитейных заводов

в Бразилии, Индии, Пакистане, Египте, Норвегии, Турции и Греции общей мощностью в 500 тыс. т стали в год.

Несмотря на усилившийся в последнее время вывоз капитала из западноевропейских стран, главной страной по экспорту капитала остаются США. По размерам вывоза капитала они далеко оставили позади старые капиталистические страны.

Возрожденный американскими монополиями германский монополистический капитал используется США в борьбе за господство над Западной Европой. Переплетение интересов германского и американского финансового капитала началось еще в 20-х годах. За послевоенные годы оно еще больше усилилось. Бóльшая часть иностранных американских займов и кредитов была предоставлена трестам и концернам Западной Германии.

В целом ряде важнейших отраслей промышленности Западной Германии фактическими хозяевами являются американские монополии: в нефтяной и химической промышленности — «Стандарт ойл компани»; в электротехнической — «Дженерал электрик»; в телефонной и телеграфной — «Интернейшнл телефон энд телеграф корпорейшн»; в автомобильной — «Дженерал моторс», «Форд»; в производстве синтетического каучука и синтетического волокна — «Дюпон де Немур». Весьма значительно влияние американских концернов и в металлургической, резиновой промышленности, в производстве сельскохозяйственных машин, аппаратов, в пищевой и других отраслях промышленности. Американский империализм осуществляет руками своих немецких агентов экономическое наступление в Западной Европе. Монополистический капитал Западной Германии при поддержке американских монополий усиливает свою экспансию на внешних рынках, вытесняя с них английские, французские, бельгийские и прочие монополии Западной Европы. В то же время растет конкуренция между западногерманскими и американскими монополиями. Западногерманские монополии осуществляют экспансию не только в Европе, но и в Латинской Америке, на Ближнем Востоке.

Еще в ходе второй мировой войны усилилось проникновение американских монополий в колониальные владения западноевропейских государств. После окончания войны это наступление значительно расширилось. США стремятся подорвать колониальную монополию европейских держав, в первую очередь Англии, и захватить их колонии в свои руки. Для осуществления этой задачи американский империализм использовал прежде всего кабальные соглашения, навязанные маршаллизованным странам.

Эти страны, получая «помощь» по «плану Маршалла», обязались предоставить американскому капиталу свободный доступ в свои колонии. Капиталовложения США в колонии маршаллизованных стран возросли с 300 млн. долл. в 1945 г. до 700 млн. долл. в 1950 г.

Не менее важным средством колониальной экспансии США является «4-й пункт программы Трумэна», провозглашенной в январе 1949 г. Эта программа «помощи отсталым районам» имеет целью прежде всего установление контроля американских монополий над источниками стратегического сырья в колониальных и зависимых странах — нефти, железной руды, марганца, хрома, олова, меди, вольфрама, каучука, урана.

В Северной и Центральной Африке, в странах Ближнего Востока, в Юго-Восточной Азии, в Индонезии, в Тихоокеанских владениях Англии и Франции американские монополии за послевоенные годы захватили эксплуатацию ряда природных богатств.

Американские монополии заключили ряд соглашений, предусматривающих участие американского капитала в добыче цветных металлов во Французской Северной Африке, в разработке оловянных рудников Французского Камеруна, свинцово-цинковых рудников Французского Конго.

Американские финансовые группы приобрели акции золотопромышленных и меднорудных компаний в Южно-Африканском Союзе и в Британской Юго-Западной Африке; они проникли в английские компании по эксплуатации рудных богатств Родезии, расширяют свое влияние в Египте, скупили акции ряда крупных концессий в Эфиопии.

Проникновение американских монополий в Индию осуществляется в самых разнообразных формах. В 1951 г. США увеличили более чем в 10 раз в сравнении с 1937 г. экспорт своих товаров в Индию. Американские монополии добились преимущественного права на вложение капиталов в сталелитейную, автомобильную, горнорудную промышленность.

Австралия, являвшаяся до второй мировой войны сферой безраздельного господства Англии, стала объектом экспансии американского капитала, стремящегося превратить ее в свой сырьевой придаток. Свыше 90 американских компаний вложили свои капиталы в экономику Австралии; в ряде австралийских компаний американский капитал играет решающую роль и вытесняет английский.

Однако в целом удельный вес американского капитала в британских владениях намного ниже английского.

Наиболее значительно за послевоенные годы американские монополии расширили свои позиции на Ближнем Востоке, где путем экономического давления и политического шантажа они подчинили себе экономику целого ряда государств — Саудовской Аравии, Сирии, Ирака, Израиля, Ирана. В этих странах США добились не только захвата рынков сбыта, на которые они поставляют товаров в несколько раз больше, чем до второй мировой войны, но начали вытеснять Англию, Францию с очень важных позиций в добыче различных видов сырья, в частности нефти.

Американские империалисты ведут особенно активную борьбу с целью установления господства над владениями и рынками Англии, Франции и Голландии в Юго-Восточной Азии. При поддержке финансового капитала Японии США установили полный контроль над ее экономикой. Американские монополии стремятся захватить рынки сбыта и источники сырья стран Юго-Восточной Азии, используя в этих целях японские монополии. США подготавливают с помощью японского империализма военно-экономические плацдармы для осуществления своих агрессивных планов против СССР, КНР и народов Юго-Восточной Азии. Однако планы американских империалистов обречены на позорный провал. Китайский народ окончательно и навсегда освободился от векового гнета империалистических государств и успешно строит свою жизнь на социалистических началах, а народы других стран Юго-Восточной Азии все больше усиливают свое сопротивление американскому гнету. В то же время экспансия американского империализма встречает растущее сопротивление со стороны других капиталистических стран, прежде всего Англии и Франции, что ведет к обострению противоречий между США и другими капиталистическими странами. Главными и наиболее глубокими противоречиями между империалистическими странами являются противоречия между США и Англией.

Английские монополии упорно стремятся сохранить основные источники своей наживы и колониального грабежа.

Хотя Англия и уступает США в части промышленного производства и финансовых ресурсов, однако она все еще располагает крупными преимуществами в конкурентной борьбе за рынки. Важнейшими из них являются обширные колониальные владения и монополия по многим видам сырья, добываемого в этих владениях.

Англии удается сохранять свое промышленное, финансовое и военное могущество, несмотря на наступление на ее позиции американского империализма, именно благодаря жесточайшей и беспощадной эксплуатации колониальных и зависимых народов. В странах стерлинговой зоны добывается и производится (в % к мировому производству за 1952 г. без СССР и стран народной демократии): золота — 60, меди — 16, свинца — 17, олова — 41, марганцевой руды — 37, джута — 97, шерсти — 60, каучука — 44, чая — 80 и какао-бобов — 50.

Для сопротивления американской экспансии Англия использует стерлинговый блок, который дает возможность Англии распоряжаться золотыми и валютными резервами обширной группы стран.

Этот блок вплоть до настоящего времени является серьезной опорой Англии в борьбе за сохранение своих позиций на мировом рынке.

Не менее важным орудием Англии в ее конкурентной борьбе с США является имперская система преференциальных тарифов. Благодаря ей Англия сохраняет первое место во внешней торговле стран Британской империи, продолжая быть для них главным поставщиком промышленных товаров. В целях сохранения своих позиций в странах Британской империи и в зависимых странах Англия широко использует тесные связи английских монополий с местной крупной буржуазией, предающей интересы своих народов ради наживы и получения известной части максимальных прибылей. Монополистический капитал доминионов находится в тесных финансовых связях с крупными английскими монополиями.

Англия на протяжении весьма длительного исторического периода является одним из основных импортеров в капиталистическом мире и наиболее емким рынком сбыта для британских доминионов. В целях преодоления центробежных сил, действующих в Британской империи, а также для противодействия нарастающей экспансии США Англия за послевоенные годы значительно расширила кредитование торговых операций со странами Британской империи, заключила долгосрочные контракты на закупку сырья и продовольствия.

В противоположность Англии США не являются крупным покупателем товаров британских колоний и в особенности британских доминионов (исключая Канаду). Австралийские и новозеландские экспортные товары — пшеница, мясо, масло, молочные продукты, фрукты и другие — не находят сбыта на американском рынке, так как США сами располагают большими количествами этих товаров и стремятся завоевать для них рынки.

Ограничение импорта в США при помощи высоких таможенных барьеров еще больше препятствует ввозу товаров из Англии и ее владений, что неизбежно усиливает ограничения ввоза из США в страны Британской империи.

В то же время необходимо отметить, что страны Британской империи, особенно доминионы и колонии Англии, занимают весьма видное место в импорте США. Так, например, США покрывают за счет ввоза из стран Британской империи свои потребности по какао-бобам на 96%, по джуту — на 95%, по чаю — на 72%, по натуральному каучуку — на 69%, по олову — на 41%, по шерсти — на 37%.

Удельный вес стран Британской империи (без Англии) в импорте США составлял 24,5% в 1929 г., 29,7% в 1937 г., 34,8% в 1952 г. Если исключить из этой группы Канаду, удельный вес стран Британской империи (без Англии) равнялся 13,1% в 1929 г., 16,8% в 1937 г., 12,5% в 1952 г.

США стремятся захватить контроль над сырьевыми источниками стран Британской империи, ослабить и подорвать преимущества Англии, вытекающие из ее монополии по ряду

сырьевых товаров, а также преодолеть сопротивление Англии торговой экспансии, требуя ликвидации преференциальной системы и стерлингового блока.

В то же время Англия усиленно отстаивает сохранение преференциальной системы и стерлингового блока и добивается от США снижения импортных пошлин на товары, ввозимые из Англии, и всячески форсирует свой экспорт, особенно в страны Британской империи.

В противовес усиливающейся борьбе США за захват источников сырья в странах Британской империи Англия стремится к расширению производства в этих странах железной руды, марганца, цветных металлов, хлопка и других стратегических материалов под контролем английского капитала.

Для осуществления этих целей Англия приняла в 1950 г. «план Коломбо», предусматривающий ассигнования средств на «экономическое развитие» стран Южной и Юго-Восточной Азии (Индии, Пакистана, Цейлона, Малайи и Британского Борнео). Осуществление этого плана еще полнее раскрывает истинный характер империалистических устремлений английского капитала. Цель «плана Коломбо» — дальнейшее закрепление колониального характера экономики стран Юго-Восточной Азии. Из общей суммы вложений, предусмотренных планом в 1 868 млн. ф. ст., 840 млн. ф. ст. должны дать сами страны Южной и Юго-Восточной Азии. Англия предполагала предоставить 306 млн. ф. ст., из них 246 млн. ф. ст. со стерлингового счета. Остальные 700 млн. ф. ст. должны поступить от Канады, Австралии и США, что является явно нереальным. США предпочитают осуществлять в этих странах свои «планы технической помощи» и заключать двусторонние соглашения с соответствующими правительствами. В 1952 г США стали полноправным членом Консультативного комитета «плана Коломбо», вследствие чего он превратился из английского комитета в Международный комитет, где решающую роль стали играть США.

Нарастание противоречий между основными капиталистическими странами, особенно между США и Англией, на мировом капиталистическом рынке отражается в приведенных ниже данных об изменении удельного веса крупнейших капиталистических стран на различных экспортных рынках (см. табл. на стр. 294).

Поражение Германии и резкое ослабление ее позиций на рынках ряда стран Европы позволили Англии в течение первых трех-четырех лет после окончания войны расширить свою экспансию на рынках Западной Европы. Однако расчеты английских империалистов на то, чтобы занять место Германии и монополизировать внутриевропейские рынки, не оправдались Ослаблением германской конкуренции воспользовались прежде всего американские монополии.

На рынках большинства стран Западной Европы место Германии в первые годы после войны захватили США, на долю которых в 1947 г. приходилось в импорте Франции 30% против 9,5% в 1937 г., Италии соответственно — 42 и 11%, Швейцарии — 26,5 и 8,5%, Нидерландов — 28,1 и 8,8%. Однако в последующие годы в связи с возросшей конкуренцией Англии и особенно Западной Германии удельный вес США в импорте европейских стран упал. В 1952 г. на долю США в импорте Франции приходилось 10,1%, Италии — 21%, Швейцарии — 16,1%, Нидерландов — 12,7%.

Удельный вес отдельных стран в общем экспорте шести капиталнстических стран

(в % к итогу)

Районы экспорта	Годы	США	Англия	Франция	Западная Германия	Япония	Италия	Итого
Западная Европа	1937	31,7	25,1	11,8	23,1[1]	2,6	5,7	100
	1952	39,8	18,6	12,7	21,2	1,8	5,9	100
Латинская Америка	1937	52,1	19,9	4,5	17,0	2,9	3,6	100
	1952	76,8	8,6	3,6	7,8	1,4	1,8	100
Южная и Юго-Восточная Азия	1937	24,4	36,9	5,5	9,1	19,9	4,2	100
	1952	32,4	32,5	12,8	5,6	12,4	4,3	100
Африка, Средний и Ближний Восток	1937	14,5	36,8	19,5	9,5	5,6	14,1	100
	1952	18,9	34,7	31,9	7,9	2,3	4,3	100

Все более острый характер борьба между США и Англией, между США и Западной Германией принимает на рынках стран Латинской Америки, где США особенно сильно расширили свои позиции. На рынках Южной и Юго-Восточной Азии в результате экспансии США и ослабления позиций Англии удельный вес США и Англии примерно сравнялся. Борьба на рынках этих стран обостряется еще больше в силу резко возросшей конкуренции со стороны Японии. Достаточно сказать, что Япония по экспорту хлопчатобумажных тканей заняла в 1952 г. первое место среди всех главных стран — экспортеров этого товара. Благодаря исключительно низким ценам на хлопчатобумажные ткани экспорт Японии угрожает не только Англии, Франции, но и США, поставляющим ей хлопок.

Положение Англии на рынках стран Африки, Среднего и Ближнего Востока было в послевоенные годы ослаблено вследствие возросшего экспорта товаров на эти рынки из США, Франции и Западной Германии.

[1] Вся Германия.

Борьба за рынки сбыта иллюстрируется данными, характеризующими соотношение сил между шестью крупнейшими капиталистическими странами на отдельных товарных рынках.

Удельный вес отдельных стран в общем экспорте важнейших промышленных товаров из шести капиталистических стран

(в % к итогу)

Группы товаров	США	Англия	Франция	Западная Германия	Япония	Италия	Итого
Продукция общего машиностроения и электротехническое оборудование:							
1937 г.	47,0	21,2	4,9	22,9[1]	2,5	1,5	100
1952 г.	44,1	25,1	7,1	18,6	1,6	3,5	100
1953 г.	42,0	23,9	6,3	23,2	1,4	3,2	100
Транспортные средства:							
1937 г.	71,6	13,7	2,9	6,9[1]	1,6	3,3	100
1952 г.	54,7	28,7	6,5	7,2	0,6	2,3	100
1953 г.	55,5	26,3	5,4	8,1	2,3	2,4	100
Химические товары:							
1937 г.	20,1	19,6	13,8	38,9[1]	4,1	3,5	100
1952 г.	40,9	19,7	15,2	17,6	2,1	4,5	100
1953 г.	38,5	17,5	14,5	22,1	2,8	4,6	100
Текстильные товары:							
1937 г.	6,7	42,0	7,3	6,7[1]	28,7	8,6	100
1952 г.	20,2	35,0	16,2	6,3	13,3	9,0	100
1953 г.	18,9	35,6	16,6	6,6	12,9	9,4	100

По экспорту продукции машиностроения и элекротехнического оборудования основное место занимают США. Конкурентами на рынках этих товаров до войны выступали Англия и Германия. На долю этих трех стран приходился 91% общего экспорта шести капиталистических стран. После войны роль Германии в экспорте изделий машиностроительной и электротехнической промышленности резко снизилась. Доля Западной Германии в промышленной продукции капиталистического мира составила в 1946 г. 3,8% против 11% в 1937 г. В экспорте приведенных выше товаров увеличился удельный вес Англии, Франции и Италии при некотором снижении доли

[1] Вся Германия.

США. Это снижение было отчасти результатом форсированного экспорта машин из Англии. К 1953 г. Германия значительно укрепила свои позиции на рынке и довела экспорт продукции машиностроения и электротехнического оборудования (по стоимости) до уровня 1937 г.

Резко изменилось соотношение сил между Англией и США по экспорту транспортных средств. Доля США упала с 71,6% в 1937 г. до 53,5% в 1953 г. при соответственном росте удельного веса Англии с 13,7% до 26,3%. За послевоенные годы экспорт транспортных средств из Англии, в особенности автомобилей, значительно превысил экспорт из США, что отражает возросшую борьбу Англии за рынки сбыта автомобилей, судов и прочих транспортных средств. Хотя доля Франции и Западной Германии в экспорте транспортных средств и невелика, тем не менее в условиях значительного ухудшения мирового рынка увеличившийся экспорт из этих стран еще больше обостряет противоречия между главными конкурентами.

По экспорту химических товаров до второй мировой войны господствующее положение занимала Германия. Главными конкурентами Германии в этот период были США, Англия и Франция. После войны США значительно увеличили экспорт химических товаров и захватили рынки этих товаров, принадлежавшие ранее Германии. Борьба за рынки химических товаров в первые годы после второй мировой войны развернулась между США, Англией и Францией. В настоящее время с возрождением «И. Г. Фарбениндустри» — наиболее крупной монополии в химической промышленности — Западная Германия вновь устремилась на захват рынков сбыта химических товаров.

Еще более значительные изменения произошли в соотношении сил на рынке текстильных изделий. В довоенные годы борьба за рынки сбыта текстильных изделий в основном велась между Англией и Японией. В результате поражения японского империализма во второй мировой войне и оттеснения Англии с ее традиционных рынков американскими монополиями последние резко усилили свой экспорт и заняли одно из первых мест на мировом капиталистическом рынке текстильных изделий Борьба на этом рынке в послевоенные годы обострилась также в силу того, что Франция и Италия усилили экспорт текстильных изделий, а Западная Германия полностью восстановила свои позиции на рынке текстильных товаров.

Обострение империалистических противоречий и борьбы за мировые рынки особенно усилилось за последние годы в связи с восстановлением и расширением экспансии западногерманских и японских монополий на внешних рынках.

Западная Германия выступает в качестве все более опасного конкурента западноевропейских стран и прежде всего Англии и Франции.

Экспорт Западной Германии за последние годы, в особенности за 1953 г., значительно превзошел довоенный объем. Главное место в ее экспорте вновь заняла продукция металлургии и машиностроения, которая успешно конкурирует с английской и французской продукцией на рынках европейских и ряда заокеанских стран.

Экспорт хлопчатобумажных тканей
(в млн. кв. м)

Страны	1937 г.	1946 г.	1949 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	1 606	430	756	594	593
Германия, Западная	...	...	...	228	179
Италия	375	75	196	147	105
США	190	660	741	641	543
Франция	322	74	414	452	395
Япония	2 210	0,8	625	629	786

Не менее опасным конкурентом становится Япония, которая с помощью американского капитала развернула наступление на рынки стран Южной и Юго-Восточной Азии. США, запретив Японии торговать с Китайской Народной Республикой и с другими странами народной демократии и поставляя ей на кабальных условиях важнейшие виды сырья (например, хлопок), направили японскую экспансию в страны стерлингового блока.

Хотя США и рассчитывают использовать германский и японский империализм в качестве орудия своей агрессии, однако возрождение монополий в Германии и Японии неизбежно порождает у них стремление избавиться от опеки американских монополий и восстановить самостоятельность в своей империалистической политике.

Агрессивные блоки, монополистические сговоры и объединения империалистических государств не могут устранить глубоких противоречий между ними в борьбе за рынки, которые все больше усиливаются в условиях обострения проблемы рынков и агрессивной борьбы США за мировое господство.

ГЛАВА VII

СРЕДСТВА ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ БУРЖУАЗНЫХ ГОСУДАРСТВ В ЭПОХУ ИМПЕРИАЛИЗМА

Общая характеристика средств торговой политики

Политика наступательного протекционизма, характерная для империалистических государств и выражающая борьбу монополий за господство над рынками сбыта и источниками сырья, осуществляется при помощи самых различных средств. Применение тех или иных средств торговой политики определяется конкретными условиями международной торговли, общими задачами внутренней и внешней политики отдельных государств, их положением в системе капиталистического мирового хозяйства.

В эпоху домонополистического капитализма средствами торговой политики буржуазных государств были преимущественно таможенное обложение товаров при их импорте или экспорте и торговые договоры между государствами. В эпоху империализма и особенно в период общего кризиса капитализма в обстановке обострения борьбы за рынки используются многочисленные новые средства торговой политики. В своем стремлении к обеспечению максимальной капиталистической прибыли монополии все шире используют государственный аппарат, осуществляя через него торгово-политические мероприятия.

К средствам торговой политики, применяемым в настоящее время, относятся:

Мероприятия таможенного протекционизма. Сюда включаются таможенные пошлины, дополнительные импортные и экспортные налоги и сборы. Таможенное обложение практиковалось как в докапиталистических формациях, так и в эпоху капитализма свободной конкуренции, но в эпоху империализма и особенно в период общего кризиса капитализма его применение чрезвычайно расширилось и оно приобрело новое содержание, стало одним из средств агрессивного протекционизма. Несмотря на появление ряда новейших торгово-политических средств, характерных для периода общего кризиса капитализма, таможенное обложение продолжает

играть среди средств торговой политики существенную роль. Не случайно одним из острых вопросов в современной торгово-политической борьбе между империалистическими державами является вопрос о таможенных тарифах.

Количественное регулирование внешней торговли. Сюда относятся: контингентирование, лицензиочный порядок, полное запрещение импорта и экспорта тех или иных товаров, валютные ограничения. Хотя подобные мероприятия в отдельных случаях встречались очень давно (например, лицензионный порядок импорта во Франции в годы континентальной блокады, контингентирование и лицензирование внешней торговли во многих странах в годы первой мировой войны), широкое и постоянное применение их стало осуществляться лишь в период общего кризиса капитализма. Глубокие и длительные экономические кризисы, дезорганизация товарных рынков, резкие колебания цен, валютный хаос, усиленный демпинг — все это ослабило действенность таможенного обложения и побудило капиталистические монополии прибегнуть к более острым средствам торгово-политической борьбы.

Форсирование экспорта путем его финансирования из средств государства и налоговых и прочих льгот экспортерам. Эта группа средств, изредка применявшихся и ранее, присуща именно империализму, особенно периоду общего кризиса капитализма. Пользуясь ими, современные монополии захватывают внешние рынки для сбыта своих товаров и закабаляют более слабые капиталистические страны.

Перечисленные односторонние средства протекционизма — пошлины, количественные ограничения импорта, субсидирование экспорта и т. п. — приобрели новое, агрессивное содержание. В эпоху промышленного капитализма они служили целям защиты нарождавшейся или развивавшейся национальной промышленности более молодых капиталистических стран от конкуренции промышленно развитых держав. В период империализма финансовый капитал, пользуясь этими средствами, не только монополизирует внутренний рынок, захватывает внешние рынки для сбыта своих товаров, но подчиняет себе более слабые капиталистические страны.

Торговые договоры были широко распространены еще в период домонополистического капитализма. Торговые договоры того времени определяли лишь общие торгово-политические рамки, в которых могли осуществляться экономические взаимоотношения в основном частных лиц и предприятий договаривающихся сторон. Ими обеспечивалось формальное равенство сторон, хотя и тогда основные выгоды получали предприятия сильнейшей стороны. При империализме, по мере все большего подчинения государственного аппарата монополиям, правительства отдельных капиталистических государств

договариваются об импортных и экспортных контингентах, о прямых правительственных закупках, о ценах поставляемых товаров, о валютных курсах и методах расчетов, о кредитах, о капиталовложениях одной стороны на территории другой и т. д. Получив новое содержание и новый характер при империализме, договоры превратились в руках империалистических держав в орудие закрепления отношений господства и подчинения, в средство захвата рынков и полного овладения экономикой более слабых стран.

Таможенные пошлины

Таможенная пошлина — это косвенный налог, взимаемый государством с товаров при переходе ими таможенных границ данной страны. Бремя таможенной пошлины, как всякого косвенного налога, падает в конечном счете на потребителей, прежде всего на широкие массы трудящихся.

По объекту обложения таможенные пошлины делятся на ввозные, вывозные и транзитные.

Ввозные пошлины взимаются с иностранных товаров при ввозе их в данную страну. Взимание пошлины может иметь место либо при прохождении товаров через пограничные таможни, либо при выпуске их на внутренний рынок с таможенных складов. Эти пошлины являются основным средством таможенного протекционизма капиталистических государств.

Вывозные пошлины взимаются государством с местных товаров при вывозе их за границу. В настоящее время экспортные пошлины большого применения не имеют. Они используются преимущественно в чисто фискальных целях, т. е. в качестве источника дохода государственного бюджета. Применяются они к товарам, по которым монополии не опасаются конкуренции на мировых рынках, и иногда в условиях взвинчивания цен на мировых рынках при экспорте товаров (например, сырья из колониальных и зависимых стран), если спрос на них превышает предложение. В качестве примера можно привести экспортные пошлины на каучук (в Малайе), на пиломатериалы и целлюлозу (в Швеции), на хлопок (в Египте) и др. Экспортные пошлины устанавливаются также на товары, вывоз которых государство хочет ограничить, например на железный лом.

Транзитные пошлины взимаются правительством данной страны за пропуск через ее таможенную территорию иностранных товаров. Большинство стран отказалось от взимания транзитных пошлин, так как транзит выгоден для железных дорог, портов, складов и т. п. Почти всюду при транзите взимаются незначительные разрешительные, гербовые, пломбировочные, статистические и тому подобные сборы. Транзитные пошлины сохранились лишь в Венесуэле, Египте, Иране,

а также в африканских колониях и некоторых других странах, где они играют фискальную роль.

В дальнейшем рассматриваются только ввозные таможенные пошлины и тарифы.

По цели обложения таможенные пошлины подразделяются на фискальные и протекционистские.

Фискальные пошлины имеют главной целью пополнение доходов государственных бюджетов. Протекционистские пошлины, принявшие в период империализма агрессивный характер, также поступающие в бюджет, прежде всего направлены на создание таможенного барьера для иностранных товаров в целях устранения конкуренции со стороны иностранных капиталистов на рынке данной страны и осуществления экспансии на внешних рынках.

Следует отметить, что отнесение тех или иных пошлин к категории фискальных или протекционистских определяется отнюдь не величиной обложения импортируемого товара, а мотивами, по которым вводятся и применяются данные пошлины, и по экономическим результатам обложения.

Обычно фискальными пошлинами облагаются потребительские товары, не производящиеся в стране и не имеющие там заменителей. Однако фискальное таможенное обложение импортных товаров в европейских странах, например нефтепродуктов, кофе, вина, цитрусовых, фактически приводило к поощрению там нефтеперегонной промышленности, производства солода, пива, местных фруктов. Таким образом фискальные пошлины приобрели характер протекционистских.

Чисто фискальные пошлины не характерны для торговой политики империалистических государств, хотя в то же время любая пошлина имеет фискальное значение в качестве одной из доходных статей государственного бюджета, независимо от ее основного назначения.

Протекционистские пошлины относятся к основным средствам таможенной политики.

Протекционистские ввозные таможенные пошлины являются по существу налогом, взимаемым с покупателей иностранных товаров при допуске их на внутренний рынок данной страны в целях повышения цен на эти товары.

В период домонополистического капитализма протекционистские пошлины на промышленные товары имели целью преимущественно охрану молодых, еще не окрепших отраслей промышленности от конкуренции со стороны промышленно развитых стран. Такие пошлины можно назвать защитительными; они сохранились в настоящее время в некоторых слаборазвитых странах.

В современных империалистических государствах повышение цен импортных товаров путем обложения их ввозными пошлинами преследует иные цели. Оно осуществляется в инте-

ресах монополистического капитала, закрепляя за ним монополию на внутреннем рынке, и охраняет от иностранной конкуренции максимальные прибыли развитой монополизированной промышленности и капиталистического сельского хозяйства.

Пошлины, устанавливаемые в империалистических странах, имеют наступательный, агрессивный характер. Они не только позволяют монополиям закрепить за собой внутренний рынок, но и дают им возможность вести наступление на внешних рынках. Высокие ввозные пошлины позволяют использовать часть монопольной прибыли, полученной от продажи местных товаров на внутреннем рынке, с целью реализации их за границей по крайне низким бросовым ценам, т. е. финансировать демпинг. Кроме того, установление особенно высоких ввозных пошлин используется при переговорах как резерв для уступок взамен получения торгово-политических льгот для экспорта товаров в другие страны.

Следует иметь в виду, что не всегда высокие протекционистские пошлины закрепляют монополию отдельных капиталистов на внутреннем рынке. Эффективность таможенных пошлин зависит от целого ряда факторов: от экономического развития данной страны, степени ее экономической самостоятельности, емкости ее внутреннего рынка, от степени охвата рынка монополиями, от остроты торгово-политической борьбы между капиталистическими странами, от конъюнктуры рынков.

При невысоком уровне концентрации и монополизации данной отрасли производства рост внутренних цен на определенные товары под воздействием высоких ввозных пошлин может вызвать приток капиталов в эти отрасли, рост производства и усиление конкуренции между капиталистами данной страны, а следовательно, и снижение цен соответствующих товаров. В то же время введение высоких пошлин в стране, являющейся крупным потребителем того или иного товара, способно оказывать понижательное влияние на цены и производство соответствующих товаров в странах, экспортирующих их. Это происходит в тех случаях, когда страна, установившая высокие ввозные пошлины, является единственным или основным рынком сбыта для стран-экспортеров определенных товаров (падение цен на вино в Италии, Испании, Греции в 1892 г. после резкого повышения пошлин на вино во Франции; падение цен на медь в ряде стран-производителей в связи с введением в США пошлин на медь).

В условиях господства монополий таможенные барьеры в данной капиталистической стране могут быть преодолены более мощными монополиями других стран при помощи демпинга.

При империализме таможенные барьеры не могут служить защитой для экономически более слабых стран. В. И. Ленин

писал, что никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими и странами невероятно богатыми, что таможенную охрану может сломить любая из богатых промышленных стран. Следовательно, в конечном счете вопрос о преобладании на рынке решается не пошлинами, а силой монополий.

Запретительно высокие протекционистские тарифы таких империалистических государств, как США (особенно), Германии, Италии, Франции, Японии, а с 1932 г. и Англии, обеспечивали монополиям возможность демпинга в первую очередь в малые, хозяйственно отсталые страны. В торговой борьбе между крупными империалистическими государствами таможенные тарифы также оказывались зачастую недостаточными; они преодолевались товарным и валютным демпингом.

По мере обострения империалистической борьбы за рынки, особенно во время экономических кризисов 1929—1933 гг. и 1937—1938 гг., наряду с чрезвычайным повышением таможенных тарифов в капиталистических государствах Европы широко распространилось применение новых средств протекционизма — количественных ограничений импорта, валютного контроля и т. п.

После окончания второй мировой войны, когда экономика большинства капиталистических стран была сильно подорвана войной, правящие круги США предприняли ряд попыток таможенного разоружения этих стран в целях свободного проникновения на их рынки. В 1947 г. на конференции в Женеве под давлением США было подписано так называемое Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), в соответствии с которым его участники (23 государства) заключили между собой двусторонние соглашения о некотором снижении ввозных тарифов. К этому обязательству до конца 1953 г. присоединилось еще 11 стран. Двусторонние соглашения о взаимном снижении таможенных пошлин распространились в силу наибольшего благоприятствования на всех участников Генерального соглашения.

Однако еще в 1949 г. на конференции ГАТТ в Аннеси, особенно в 1950—1951 гг. на конференции в Торки, а также и в повседневной таможенной практике разных стран США стали наталкиваться на все возрастающее сопротивление дальнейшему снижению пошлин. В ряде случаев возобновилось взимание временно не взимавшихся ввозных пошлин, отдельные таможенные пошлины были повышены. Ввиду требований со стороны многих стран-участниц об общем пересмотре Генерального соглашения о тарифах и торговле этот вопрос был поставлен на повестку сессии ГАТТ в октябре 1954 г.

В итоге, несмотря на неоднократные международные переговоры о снижении ввозных пошлин, таможенное обложение

в империалистических государствах, и особенно в США, сохранило присущий империализму агрессивно-протекционистский характер.

По способу обложения таможенные пошлины подразделяются на специфические, пошлины с цены, или «ad valorem», а также пошлины смешанного типа.

Специфические пошлины взимаются с веса, объема, штуки товара и т. д. Например, 3 цента с 1 а. ф. щетины сортированной и обработанной; 1 цент с 1 а. ф. марганца, содержащегося в руде; 20 центов с 1 гросса коробок спичек; 50 центов с 1 кв. фута ковров и т. д.

В техническом отношении специфические пошлины являются наиболее сложными, ввиду необходимости, даже в пределах одного товарного наименования, предусмотреть множество различно облагаемых позиций. Например, хлопчатобумажная пряжа и ткани имеют большое число номеров и типов, отличающихся друг от друга ценой. Одно наименование «часы карманные» охватывает предметы, отличающиеся друг от друга металлом оправы, качеством механизмов, формой, отделкой и т. п. Бельго-Люксембургский таможенный тариф накануне второй мировой войны предусматривал 75 рубрик для хлопчатобумажной пряжи и 117 рубрик для хлопчатобумажной ткани. Французский тариф различал (до реформы 1947 г.) свыше 600 разновидностей хлопчатобумажной пряжи.

В то же время специфические пошлины обладают преимуществами фискального и торгово-политического характера. При специфических таможенных пошлинах исключена возможность снижения пошлин путем преуменьшения цен импортируемых товаров, так как пошлины взимаются с единицы измерения товаров. Кроме того, в годы экономических кризисов применение специфических пошлин не влечет за собой относительного снижения поступлений от таможенных пошлин в государственный бюджет в результате общего падения товарных цен.

Специфические пошлины до второй мировой войны были приняты в большинстве капиталистических стран; исключениями являлись Австралия, Афганистан, Канада и некоторые другие.

Пошлины с цены («ad valorem»). При этой системе товары облагаются в определенном отношении к их цене. Например, таможенная пошлина на автомобили составляет 20% от их цены.

Пошлины с цены находятся в сильной зависимости от колебаний конъюнктуры. В случае падения товарных цен бюджетные поступления от таких таможенных пошлин падают. Как средство протекционизма пошлины с цены в годы экономических кризисов теряют свою эффективность. Кроме того, при этом способе взимания имеется более широкое поле для

злоупотреблений: нередко часть подлежащей взысканию пошлины, при посредстве заниженной фактурной цены, делится между таможенными чиновниками, импортерами и экспортерами.

Таможенные пошлины с цены до второй мировой войны были приняты главным образом в Англии, где они применялись наряду со специфическими, а также в Канаде, Австралии, Афганистане и некоторых других странах.

После второй мировой войны международные конференции по вопросам торговли рекомендовали, под влиянием США, переход к обложению товаров с цены. США были заинтересованы в введении в других странах пошлин с цены, так как эта система, с одной стороны, облегчала бы сравнение степени обложения в различных странах, с другой — привела бы при падении цен в ходе кризиса к ослаблению таможенного обложения американских товаров в странах, принявших эту систему обложения.

С 1948 г. некоторые капиталистические страны перешли к взиманию пошлин с цены, в частности Франция, Бельгия, Люксембург, Голландия.

Пошлины смешанного типа. Смешанные пошлины применяются главным образом в качестве добавления к специфическим в случаях недостаточной эффективности последних. Например, по статье 337 таможенного тарифа США предметы домашней утвари из алюминия облагаются пошлиной в $8^1/_2$ цента с 1 а. ф. с добавлением пошлины в размере 40% с цены. Смешанные пошлины применяются в США, Южно-Африканском Союзе, Австралии, по отдельным товарам — в Швеции.

Характерным моментом торговой политики эпохи империализма, и особенно периода общего кризиса капитализма, отражающим обострение торгово-политической борьбы, является значительная дифференциация таможенных пошлин. На одни и те же товары внутри таможенного тарифа устанавливаются различные пошлины.

Дифференцирование пошлин усиливает их действие как средства борьбы за рынки, как средства компенсации за уступки или средства дискриминации. Дифференцированные таможенные пошлины применяются в большинстве капиталистических государств. В этой связи сложилось деление пошлин по способу их установления или по различным обстоятельствам, при которых они применяются.

Автономные генеральные, максимальные и минимальные пошлины. Пошлины, которые устанавливаются государственной властью самостоятельно, вне зависимости от заключенных соглашений с другими государствами, называются автономными в отличие от договорных или конвенционных пошлин (см. ниже). Часто устанавливаются

два (или больше) ряда автономных пошлин на одни и те же товары; в этом случае различают максимальные и минимальные (а также промежуточные) пошлины. Автономные пошлины (а при наличии двух рядов автономных пошлин — максимальные, называемые также генеральными, общими пошлинами) обычно применяются к товарам тех стран, с которыми данное государство не имеет торговых соглашений, или в качестве дискриминации страны-контрагента, или тогда, когда государство вообще на данный товар не устанавливает более низкой пошлины. Генеральные или общие пошлины имеются в таможенных тарифах США, Англии, Канады, Франции, Италии, Греции, Финляндии, Бразилии и ряда других стран.

Во многих странах установлены более льготные автономные пошлины, которые обычно называются минимальными. В случае заключения торговых соглашений с какими-либо странами, а в некоторых случаях односторонним решением государство предоставляет по всем или по некоторым товарам минимальные пошлины. В настоящее время минимальные пошлины применяются во Франции, Бельго-Люксембургском союзе, Греции, Бразилии и некоторых других странах.

Конвенционные, или договорные пошлины возникают в результате заключения данным государством торговых соглашений с другими странами. На время действия договора государство устанавливает пошлины по тем или иным товарам, пониженные в сравнении с генеральными.

Договорные пошлины могут либо заменять существовавшие до заключения торгового договора автономные пошлины, либо (что практически чаще всего и бывает) существовать наряду с автономными, генеральными, а иногда и наряду с минимальными пошлинами. Например, Канада имела на спички автономную (общую) ввозную пошлину в 25% с цены и наряду с этим конвенционную пошлину в 20%. Договорные пошлины распространяются на товары той страны, с которой заключено торговое соглашение, а также тех стран, которые пользуются правом наибольшего благоприятствования. Обычно государства предоставляют их не для всех товаров стран, с которыми заключены соглашения. Пошлины эти применяются лишь в течение срока действия соглашения, по которому они были предоставлены. Конвенционные пошлины существовали до войны в США, Канаде, Италии, Греции, Финляндии и некоторых других странах.

После второй мировой войны ряд капиталистических стран перешел, под давлением США, к пошлинам конвенционного типа. Так, Англия на конференциях в Женеве, Аннеси и Торки заключила соглашения с 36 странами, по которым обязалась не вводить пошлин по ряду товаров, допускавшихся до тех пор беспошлинно, не повышать пошлин по некоторым товарам по сравнению с существующим обложением, снизить или отме-

нить пошлины по отдельным товарам. То же относится к Франции и некоторым другим странам, формально применяющим автономные генеральные и минимальные пошлины; фактически эти пошлины утратили свой автономный характер.

Преференциальные пошлины. Преференциальными пошлинами называются особо льготные пошлины, установленные данным государством для всех или некоторых товаров определенных стран, не распространяемые на товары прочих стран. Преференциальные пошлины применяются обычно в отношениях между метрополией и колониями, крупной империалистической страной и зависимыми странами-сателлитами этой страны. Наибольшее значение в настоящее время имеют преференциальные пошлины, применяемые в торговле между странами Британской империи. Они практикуются также в торговле Франции, Португалии, Голландии, Бельгии с их колониями.

Преференции имеют целью обеспечение метрополиям преобладание на рынках промышленных изделий в колониях и доминионах.

Для Англии преференции являются одним из средств сохранения Британской империи, которая расшатывается под влиянием центробежных сил в ряде доминионов. Этой цели служит установление для доминионов льготных условий импорта их товаров в страны Британской империи, в том числе в Англию. Преференции служат Англии также в качестве средства противодействия экспансии американского капитала в английских владениях.

США, практикующие преференциальные пошлины в торговле с зависимыми странами (Филиппины, Куба), еще до второй мировой войны добивались отмены преференций в торговле между другими странами, особенно преференций в Британской империи. Путем заключения американо-канадского и американо-английского торговых соглашений в 1935 и 1938 гг. США пробили первую брешь в системе имперских преференций (были отменены преференции по отдельным товарам). После второй мировой войны борьба США против преференций в Британской империи усилилась еще больше. В силу Женевского генерального соглашения о тарифах и торговле 1947 г. Англия и некоторые доминионы оказались вынужденными либо отменить преференциальные пошлины на некоторые товары, либо сократить размер преференций, а также обязались не вводить новых. Однако монополиям США не удалось добиться существенных уступок. Преференции сохраняются в торговле между Англией и странами Британской империи, между Францией и ее колониями, между некоторыми странами Латинской Америки.

Пошлины антидемпинговые. В качестве противодействия мероприятиям по форсированию экспорта путем

экспортных премий, товарного и валютного демпинга многие государства вводят специальные компенсационные или антидемпинговые пошлины, которые взимаются сверх обычных пошлин.

Например, в таможенном законе Бельгии 1924 г. предусмотрена возможность введения дополнительных пошлин на товары, по которым выплачиваются экспортные премии в суммах, равных этим премиям.

Антидемпинговые пошлины введены в Канаде (1903 г.), США (1921 г.), Англии (1921 г.), Новой Зеландии (1921 г.), Австралии (1922 г.), Южно-Африканском Союзе (1923 г.) и в некоторых других государствах.

В период общего кризиса капитализма, когда валютный кризис приобретает хронический характер, получил широкое распространение валютный демпинг (см. ниже). В связи с этим некоторые государства стали прибегать к дополнительным пошлинам, налагаемым на товары, ввозимые из стран с обесцененной валютой. В частности, в Англии такие пошлины были установлены законом 1921 г. главным образом в качестве средства борьбы против германского валютного демпинга; в Бельгии — законом 1924 г., во Франции — 1932 г. На деле антидемпинговые пошлины применяются чаще всего для прикрытия собственной экономической экспансии, а также в качестве торговой дискриминации тех или иных стран.

Так, в начале 30-х годов реакционные круги ряда иностранных государств распространяли клевету о так называемом «советском демпинге» и проводили дискриминационную политику в отношении советских товаров. В 1931 г. в США была введена антидемпинговая пошлина на спички, импортируемые из СССР; в 1931 г. тарифная комиссия США запретила ввоз в США советского асбеста под предлогом якобы недобросовестного снижения его цены. Франция в 1932 г. ввела дискриминационный 25%-ный налог на товары, ввозимые из СССР.

После второй мировой войны под флагом «борьбы с демпингом» также проводятся дискриминационные мероприятия против стран демократического лагеря. Так, Франция и Швейцария, проводя дискриминационную политику против стран народной демократии в 1950 г., позволили себе клеветнически обвинять эти страны в якобы проводимом ими демпинге.

К а р а т е л ь н ы е п о ш л и н ы. Так называемые карательные пошлины применяются к импорту товаров других стран в качестве репрессий за действительные или мнимые дискриминации или какие-либо иные недружественные акты в отношении данного государства. Эти пошлины, возникшие в период империализма, получили особенное развитие после первой мировой войны. Они применяются в разных формах Бельгией, Францией, США, Грецией и другими капиталистическими государствами.

Таможенные тарифы, их виды и структура

Таможенным тарифом называется систематизированная сводка таможенных пошлин на все товары, подлежащие обложению, а также товаров, допускаемых беспошлинно при ввозе их на таможенную территорию данной страны или при вывозе их за пределы этой территории.

Классификация товаров («позиции»), подлежащих таможенному обложению в действующих тарифах отдельных стран, различна. Однако в большинстве из них товары подразделяются на группы по признаку природного происхождения (продукты животные, растительные, минералы) и по степени обработки (сырье, полуфабрикаты, готовые изделия).

В то же время современные таможенные тарифы чрезвычайно отличаются друг от друга числом облагаемых товаров, способами взимания пошлин, а главное — уровнем обложения. Различные попытки унификации таможенных тарифов капиталистических государств обычно кончались провалом.

С усилением агрессивного протекционизма развитие ввозных таможенных тарифов шло в двух направлениях: с одной стороны, в этих тарифах увеличивалось число товаров, подлежащих обложению, и происходила детализация товарной номенклатуры, с другой стороны — по каждому товару наряду с основной пошлиной устанавливались другие пошлины, применяющиеся при известных условиях вместо основной.

Накануне второй мировой войны французский ввозной тариф насчитывал, например, свыше 7 тыс. позиций, бельгийский — свыше 1,2 тыс., германский — свыше 5 тыс., швейцарский — около 1,2 тыс., тариф США — свыше 1,8 тыс. позиций.

Чрезвычайная детализация позиций вызвана не столько технической необходимостью, сколько торгово-политическими соображениями. Большое число различно облагаемых позиций в пределах одной и той же разновидности товара создает возможность при ведении переговоров с той или иной страной выделять такие позиций, в которых заинтересована только данная страна, делать ей уступки взамен встречных льгот, не затрагивая при этом остальных позиций, в которых больше заинтересованы другие страны.

Установление для каждого товара нескольких пошлин привело к появлению наряду с так называемыми простыми тарифами сложных.

Простые тарифы состоят из одной колонки таможенных пошлин, применяемых к данному товару. Такие тарифы в настоящее время мало распространены. Простые ввозные тарифы сохранились в Швейцарии, Голландии, Швеции, Норвегии, Дании и некоторых других странах.

Сложные тарифы состоят из двух, трех или даже четырех рядов ставок таможенных пошлин, каждый из которых

применяется к товарам определенного круга стран, в зависимости от характера торгово-политических отношений с ними. Сложные тарифы с их разными уровнями таможенных пошлин позволяют осуществлять агрессивную торговую политику дискриминации, вести таможенные войны, добиваться уступок от другой стороны. В капиталистических странах преобладают сложные таможенные тарифы. Они действуют в США, Англии, Франции, Австралии, Испании, Греции, Бразилии, Южно-Африканском Союзе, Ирландии, Канаде, Финляндии и в ряде других стран.

Сложные тарифы, в свою очередь, делятся на автономные и автономно-конвенционные. Под автономными сложными тарифами подразумеваются такие, в которых как ряд более высоких пошлин (генеральных или максимальных), так и ряд более низких (минимальных, преференциальных) устанавливаются государством автономным путем. Наиболее типичным сложным автономным тарифом является французский. В нем минимальные ставки в своем большинстве втрое ниже генеральных, обычно они применяются к товарам стран, имеющих с Францией торговые соглашения.

Под автономно-конвенционными тарифами подразумеваются тарифы, в которых имеется один, два или три ряда автономных пошлин и один ряд конвенционных.

Колонка конвенционных пошлин обычно охватывает не все товары, предусмотренные данным тарифом, а лишь те, по которым установлена льготная пошлина при заключении торговых соглашений. Конвенционные пошлины сохраняются в тарифе лишь на срок действия соглашения, по которому они были предоставлены.

Примером автономно-конвенционных тарифов могут служить тарифы: канадский (имеет четыре ряда пошлин, из которых три — генеральный, промежуточный, преференциальный — автономные, а один — конвенционный), США (двойной — общий и конвенционный) и другие.

Сложные автономно-конвенционные тарифы используются при проведении дискриминационной таможенной политики. Например, Канада облагает товары стран, с которыми у нее нет торговых соглашений, по генеральному (самому высокому) тарифу. Товары стран, которые хотя и имеют торговые соглашения с Канадой, но не пользуются правом наибольшего благоприятствования, облагаются промежуточным тарифом. Конвенционный тариф Канады, более льготный, установленный по договорам, распространяется на товары стран, пользующихся в Канаде правом наибольшего благоприятствования. Ставками преференциального тарифа облагаются при ввозе в Канаду товары Англии и других стран Британской империи.

Таможенные тарифы колоний. Политика империалистических государств, направленная на монополизацию

торговли метрополии с колониями, определяет таможенный режим колоний.

Наиболее открыто господство метрополии на рынке колоний осуществляется путем установления так называемых ассимилированных таможенных тарифов колоний. Колонии в этом случае не имеют самостоятельных тарифов, которые отвечали бы интересам их хозяйства, а на них распространяется действие таможенного тарифа метрополии. При этой системе торговля между метрополией и колониями производится беспошлинно, а для товаров прочих стран действует протекционистский тариф метрополии. Система ассимилированных таможенных тарифов применялась до второй мировой войны во французских владениях — Алжире, Тунисе, Индо-Китае, Мадагаскаре, Гваделупе, Мартинике, Реюньоне, Гвиане.

В ряде случаев за колониями сохраняется формальное право устанавливать собственные автономные таможенные тарифы. Автономные тарифы существуют в британских колониях, голландских, некоторых французских (Западная и Экваториальная Африка, Новая Каледония), в Бельгийском Конго. Однако эта автономия является формальной; тарифная система в колониях и в этом случае устанавливается в соответствии с интересами метрополии.

В некоторых колониальных странах, в том числе находящихся во владении нескольких государств, согласно международным соглашениям, действует так называемый режим открытых дверей. Таможенные тарифы таких колоний невысоки и применяются ко всем товарам без различия стран происхождения. Режим открытых дверей действует в Марокко, в так называемом конвенционном бассейне Конго, на подмандатных территориях, появившихся после первой мировой войны.

После второй мировой войны под влиянием растущего национально-освободительного движения в колониях, а также под давлением США, требующих свободного доступа на рынки колоний других стран, империалистические державы были вынуждены в ряде случаев согласиться на введение в некоторых колониях автономных тарифов, формально независимых от тарифов метрополий. В частности, на так называемой имперской конференции Франции, состоявшейся в Браззавиле в 1944 г., было решено, что торговые связи французских колоний с другими странами должны расширяться и что их таможенные тарифы должны стать автономными.

Фактически после войны особый таможенный режим действует в Алжире, Тунисе, Марокко, в районах Индо-Китая, находящихся еще под контролем французских властей, французских владениях в Океании. Импорт в Гваделупу, Французскую Гвиану, Мартинику и Реюньон, считающиеся департаментами Франции, с 1 января 1948 г. регулируется таможенным тарифом метрополии. Остальные колонии разделены на

три группы: колонии с ассимилированными тарифами, колонии, предоставляющие товарам метрополии преференциальный режим, и колонии, в которые французские товары ввозятся на общих основаниях.

Практика показывает, что введение таможенной автономии не препятствует фактической монополизации колониального рынка метрополией.

Протекционистский характер таможенных тарифов современных капиталистических государств

Таможенные тарифы капиталистических стран в период общего кризиса капитализма, одним из важнейших проявлений которого является обострение проблемы рынков, подвергаются существенным изменениям. Следует отметить чрезвычайную неустойчивость таможенных тарифов, что выражается в повсеместном повышении таможенного обложения. Отдельные случаи снижения среднего уровня таможенных тарифов капиталистических стран не изменяют этой общей тенденции. Протекционистский характер современных ввозных тарифов большинства капиталистических государств определяется не столько средним уровнем обложения всей массы импортируемых товаров, сколько степенью обложения товарных групп и отдельных товаров, являющихся объектом особенно острой борьбы между империалистами. Перед второй мировой войной средний уровень таможенного обложения в США, например, составлял 15,5% к сумме всего импорта, тогда как во Франции он был равен 16,3%, а в Германии достигал 31,4%. Между тем известно, что таможенный протекционизм США значительно сильней, чем в европейских государствах.

Сравнительно низкий средний уровень таможенного обложения в США объясняется товарным составом американского импорта, высоким удельным весом сырья и полуфабрикатов, которые в интересах монополий не облагаются высокими пошлинами или вообще ввозятся без пошлины. Протекционистские тарифы предусматривают высокое таможенное обложение прежде всего готовых промышленных товаров, а в ряде стран (США и др.) сельскохозяйственных продовольственных товаров. Удельный вес этих товаров в импорте США незначителен именно в силу высокого обложения, что и оказывает влияние на средний уровень таможенного обложения всего импорта.

После второй мировой войны почти во всех капиталистических странах, за малым исключением, сохранился беспошлинный ввоз первичного сырья. Так, США, Англия, Франция, Италия и многие другие капиталистические государства допускают беспошлинный ввоз хлопка, джута, шерсти, пушнины сырой, каучука, разных цветных металлов, руд, нефти сырой и т. д.

Даже в тех случаях, когда те или иные капиталистические страны имеют собственное сырье, они не облагают пошлинами импорт иностранного сырья, чтобы не удорожать производства обрабатывающих отраслей промышленности. В то же время в ряде случаев внутреннее производство сырья поощряется государственными субсидиями и премиями за добычу.

Иначе обстоит дело с обложением сельскохозяйственных, в частности продовольственных, товаров. В большинстве капиталистических стран импорт этих товаров облагается высокими таможенными пошлинами. Это обусловлено, во-первых, интересами крупных аграриев, обычно тесно связанных с финансовой олигархией, и, во-вторых, стремлением усилить в военно-стратегических целях внутреннее производство сельскохозяйственных продуктов.

Так, во Франции после Женевского соглашения 1947 г. о тарифах пшеница, кукуруза, рис, крупа разных видов обложены импортной пошлиной в 30% с цены, масло коровье — 25%, яйца — от 20 до 30%, домашняя птица живая — от 35 до 45%, мясо свежее и мороженое — от 35 до 40%, яйца в разном виде — от 20 до 30%, овощи разные — от 10 до 30%, лярд — 35%, мясные и рыбные консервы — от 10 до 50%, спиртные напитки — от 30 до 50% и т. д.

По итальянскому таможенному тарифу 1950 г. конвенционные пошлины достигают: на пшеницу — 30%, мясо свежее и и мороженое — 32%, масло коровье — 30%, сахар — 58% и т. д.

В Англии, по настоянию правительства США, с 1 января 1939 г. была отменена ввозная пошлина на пшеницу в 2 шилл. за квартер. Однако английский таможенный тариф, действующий после 1947 г., предусматривает обложение ячменя в размере 10% с цены, разных фруктов — от 10 до 20%, паштетов из мяса и домашней птицы — в 20%.

В США импортная пошлина на пшеницу составляет 21 цент с бушеля (что в 1949 г. соответствовало 8,4% с цены), пошлина на масло коровье в пределах контингента 50 млн. а. ф. в период с ноября по март равна 7 центам с 1 а. ф. (9,2% с цены), а сверх этого количества — 14 центам с 1 а. ф. (18,4% с цены), на мясные консервы — 3 центам с 1 а. ф. (20% с цены), на рыбные консервы разные — от 10 до 44% с цены, на картофель сверх льготного контингента — 75 центам со 100 а. ф. (около 23% с цены), свежие помидоры (в переводе на пошлины с цены) — от 22 до 44% и т. д.

Уровень обложения готовых промышленных изделий почти во всех империалистических государствах остается очень высоким.

Таможенное обложение импорта изделий черной металлургии и машиностроения в США, Англии, Франции, Италии, Западной Германии в среднем достигает 20—30%.

Даже в Бельгии, Люксембурге и Голландии, где таможенный протекционизм не получил такого развития, как в крупных капиталистических государствах, таможенные пошлины составляют 12—15% с цены на различные виды оборудования, а в некоторых случаях достигают 24 и 30%.

Необходимо иметь в виду, что чисто количественное сравнение высоты обложения недостаточно для того, чтобы судить, насколько сильно действует данное обложение как средство протекционизма. Здесь нужно учитывать ряд специфических обстоятельств. Так, в тех отраслях промышленности США, где существует массовое производство и издержки на единицу товара меньше, чем в промышленности европейских индустриальных стран, таможенные ввозные пошлины, равные европейским, или даже более низкие, действуют в качестве средства протекционизма сильней, чем в Европе. Например, в США импортная пошлина на домашнюю электроаппаратуру составляет 15% с цены, в Англии — 20% и во Франции — 25%. В условиях более низких издержек производства домашней электроаппаратуры в США, нежели в Европе, американская 15%-ная импортная пошлина может оказаться большей преградой для импорта европейской аппаратуры в США, чем более высокая европейская пошлина для ввоза американской аппаратуры в Европу.

Количественные ограничения и другие виды регулирования импорта и экспорта

До войны 1914—1918 гг. количественные ограничения и запреты ввоза товаров практиковались лишь в виде исключения. Запрещался, например, ввоз без особых разрешений некоторых товаров «в интересах общественной безопасности» (взрывчатые вещества, оружие), в интересах здравоохранения (яды, животные и мясо из районов, подверженных эпизоотиям) [1], а также таких иностранных товаров, изготовление, продажа и употребление которых внутри страны также запрещены. Требовались особые разрешения на ввоз товаров, являвшихся предметом государственной монополии (например, табака, спичек, игральных карт, спирта, соли и др.).

Первая мировая война, обусловившая дальнейшее обострение противоречий империализма, положила начало запретам и ограничениям нового типа.

Наряду с таможенным обложением товаров в целях воздействия на внешнюю торговлю стали осуществляться государственный валютный контроль, прямое участие государства во

[1] Следует, однако, заметить, что эти запрещения ввоза животных и мяса довольно широко использовались в целях усиления аграрного протекционизма и как орудие торговой войны (например, в интересах венгерских помещиков Австро-Венгрией против импорта из Австралии).

внешнеторговых операциях; появились новые средства регулирования внешней торговли — контингентирование, лицензионный порядок, прямые запреты импорта и экспорта и т. п.

Применение запретов и количественных ограничений импорта особенно увеличилось со времени мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Эти меры стали осуществляться в самых широких масштабах, охватив почти весь внешний товарооборот капиталистических стран. Наиболее распространены следующие виды ограничений: контингентирование ввоза, лицензионный ввоз и вывоз, валютное регулирование, государственные экспортные и импортные монополии, косвенные ограничения.

Контингентирование ввоза. Под контингентированием ввоза подразумевается ограничение государственной властью ввоза отдельных товаров на установленный период времени определенными количествами (контингентами), указанными в натуральном или стоимостном выражении.

Поскольку, как упоминалось выше, под влиянием резкого обострения конкурентной борьбы экономическая эффективность таможенных тарифов, особенно со времени кризиса 1929—1933 гг., уменьшилась в результате резкого падения цен, в первую очередь на продовольствие и сырье, контингентирование импорта стало применяться ранее всего к таким товарам, как зерновые, мясные и молочные продукты, вино, лен, уголь и т. д.; впоследствии оно было распространено и на промышленные изделия.

До второй мировой войны контингентирование ввоза получило наибольшее развитие во Франции, Швейцарии, Бельгии, Голландии. Оно начало практиковаться там с середины 1931 г. в разгар валютного кризиса, в целях борьбы с наплывом товаров из стран с обесцененной валютой. Позднее к нему стали прибегать и страны с обесцененной валютой и валютой, отошедшей от золотого стандарта.

Контингентирование, возникшее как средство «защиты», превратилось в одно из средств наступательного протекционизма, еще более действенное, чем пошлины.

Оно стало широко использоваться в качестве орудия давления на другие страны во время торговых переговоров. Предоставление контингентов, расширение их объема производится в качестве компенсации за соответствующие встречные уступки. Так, например, во Франции в конце 1933 г. был установлен следующий способ распределения ввозных контингентов: 25% распределялось между странами пропорционально импорту из этих стран в докризисные годы, 75% контингентов становилось предметом торга и предоставлялось отдельным странам за встречные уступки и льготы. Такой способ распределения контингентов приводил к сильнейшему нарушению принципа наибольшего благоприятствования и замене его принципом компенсаций.

Контингентирование ввоза свидетельствует об усилении государственно-монополистического капитализма во внешней торговле капиталистических стран.

Как указывал в своей речи на XVIII съезде партии товарищ А. И. Микоян, «Теперь торгуют уже не только на биржах, в концернах и фирмах, а торгуют в министерских кабинетах буржуазных правительств. Теперь не столько уже конкуренция частных фирм решает какому товару, какое место занять на рынке, сколько государственные мероприятия, скрытые и открытые, и договора об экспортных и импортных контингентах между государствами — кому, сколько и каких товаров завезти. Отсюда все более резкое перерастание вопросов внешней торговли во внешнюю политику государств»[1].

Лицензионный порядок ввоза. При контингентировании, после того как разрешенное к импорту количество товара ввезено, дальнейший ввоз его запрещается. Но часто правящие круги капиталистических государств прибегают к иному приему. Ввоз предварительно запрещается, а затем по ходатайствам импортеров правительство выдает отдельным фирмам разрешения или лицензии на ввоз определенных количеств данного товара. Лицензионная система позволяет осуществлять более прямое вмешательство государственного аппарата во внешнюю торговлю в интересах монополий. Лицензии обычно выдаются лишь крупным фирмам, а в аппарат по выдаче лицензий входят многие дельцы из числа руководителей этих фирм и крупных банков. Лицензионная система вызвала значительный рост бюрократического аппарата и усиление взяточничества со стороны чиновников.

Лицензионной системой правительства пользуются также в качестве дополнительного замаскированного таможенного обложения, для чего вводятся особые лицензионные сборы, иногда превышающие размеры основной таможенной пошлины. Так, в Бельгии при таможенной пошлине на масло в 1 фр. 61 сантим с 1 кг взыскивался лицензионный налог, достигавший в августе 1933 г. 9 фр. Отмена во Франции в 1954 г. лицензий на ввоз ряда товаров в свою очередь была компенсирована введением особого импортного налога.

Лицензионная система в руках буржуазных правительств является также средством дискриминации торговли с отдельными странами. До второй мировой войны такая дискриминация нередко практиковалась в отношении СССР путем установления лицензионного режима на ввоз советских товаров, создания препятствий при выдаче вывозных лицензий и т. д. После второй мировой войны лицензионная система как ввоза, так и особенно вывоза используется правительствами

---

[1] XVIII съезд ВКП(б). Стенографический отчет. Речь т. Микояна А. И., стр. 218.

империалистических государств для дискриминации торговли со странами демократического лагеря.

Перед второй мировой войной количественные ограничения всех видов охватили во Франции 58% всего оборота по импорту, в Швейцарии — 52%, в Голландии — 26%, в Бельгии — 24%. В гитлеровской Германии и фашистской Италии количественные ограничения распространялись почти на весь импорт.

С начала второй мировой войны количественные ограничения, главным образом в форме лицензий, широко применялись не только в воевавших, но и во многих «нейтральных» странах, за исключением латиноамериканских республик и некоторых других стран. Лицензионная система распространилась как на импорт, так и на экспорт, т. е. на всю внешнюю торговлю.

Широкое развитие в условиях войны получила система лицензий в США, в первую очередь в области экспорта. В 1940 г. в США была введена система экспортных лицензий, в декабре 1941 г. охватившая почти все товары. Своего максимального развития эта система достигла в апреле 1943 г., когда были введены так называемые программные лицензии. Союзным странам выдавались лицензии на квартальные периоды в соответствии с поставками им товаров по ленд-лизу. Экспорт же в большинство стран Латинской Америки, в страны Ближнего Востока и некоторые другие осуществлялся на основании индивидуальных лицензий.

Лицензионная система импорта была введена в США в декабре 1941 г. Сначала был установлен один список так называемых стратегических товаров, импорт которых разрешался лишь по лицензиям, а к 1 июля 1942 г. были введены второй и третий списки, лицензирование распространилось на все основные импортные товары.

По окончании второй мировой войны государственное количественное регулирование внешней торговли военного времени в значительной части сохранилось. Монополистический капитал особенно в первые послевоенные годы все в большей мере использовал государственный аппарат для осуществления своего контроля над внешней торговлей. Во время войны в США, Англии, Германии возникли новые государственные внешнеторговые органы, возглавляемые магнатами монополистического капитала или их агентами. После войны такие органы были созданы также в других капиталистических странах. Во Франции, например, создан междуведомственный экономический комитет (под председательством премьер-министра), который утверждает годовые внешнеторговые программы, разработанные министерством финансов и объединенным с ним статс-секретариатом по делам экономики. В Италии регулированием внешней торговли зани-

мается междуведомственный комитет при правительстве. В ряде западноевропейских стран также созданы более или менее аналогичные организации.

Лицензионный режим после второй мировой войны практикуется в большинстве стран капиталистического мира.

В Англии закон о чрезвычайных полномочиях правительства в области регулирования внешней торговли, принятый еще в сентябре 1939 г., действует и в послевоенное время. Согласно этому закону, при осуществлении импорта необходимо получение лицензий почти на все товары (за исключением некоторых товаров из стран Британской империи и стран стерлинговой зоны). Экспортные лицензии требуются лишь в отношении товаров, перечисленных в специальных списках.

Во Франции импорт иностранных товаров допускается лишь по индивидуальным лицензиям в рамках, установленных общим импортным контингентом. Импорт из французских колоний осуществляется без лицензий. Экспорт из Франции допускается без лицензий за исключением товаров, перечисленных в периодически пересматриваемых списках. В Италии лицензионный импорт иностранных товаров установлен в 1939 г., в послевоенные годы расширен круг товаров, подлежащих лицензированию. В Бельгии действует лицензионная система импорта, экспорта и транзита, введенная в 1944 г. В Швеции в 1947 г. была введена лицензионная система импорта ряда товаров.

В США лицензии применяются главным образом в отношении экспорта на основании закона, принятого 2 июля 1940 г., предоставлявшего президенту широкие полномочия в области ограничения внешней торговли. По окончании войны лицензирование импорта товаров в США за немногим исключением было отменено. Напротив, лицензии на экспорт ряда товаров сохранились. Начиная с апреля 1948 г. лицензирование экспорта распространилось на новые товары и было использовано в целях дискриминации СССР и стран народной демократии.

Лицензирование внешней торговли осуществляется также в Западной Германии, Голландии, Дании, Финляндии, Аргентине, Венесуэле, Чили, Египте, Индии, Иране, Турции и ряде других стран.

Лицензионный порядок импорта, установленный в большинстве капиталистических стран, препятствует стремлению Соединенных Штатов получить свободный доступ на рынки других стран. Поэтому США добиваются от этих стран отмены количественных ограничений импорта. При заключении англо-американского финансового соглашения 1945 г. правительство Англии обязалось начать переговоры относительно отмены количественных и прочих торгово-политических ограничений. Однако в самом тексте финансового соглашения прави-

тельство Соединенных Штатов Америки признало за правительством Англии право применять количественные ограничения импорта.

При заключении франко-американского финансового соглашения в 1946 г. французское правительство в особой декларации о торговой политике вынуждено было дать обязательство отказаться от количественного ограничения импорта Франции. Однако французское правительство сделало оговорку о том, что оно сохраняет контроль над импортом, поскольку это необходимо для обеспечения равновесия платежного баланса, а также для осуществления так называемого плана реконструкции промышленности.

После установления в Швеции в марте 1947 г. лицензионного порядка импорта ряда товаров правительство США пыталось осуществить прямой нажим на шведское правительство, ссылаясь на то, что ограничение импорта в Швецию является нарушением американо-шведского договора 1935 г. Шведское правительство оказалось вынужденным в июне 1947 г. заключить торговое соглашение с США, по которому согласилось допустить на шведский рынок некоторые американские товары не первой необходимости.

Правящим кругам США удалось добиться на Женевской и Гаваннской конференциях по вопросам торговли и занятости в 1947—1948 гг. формальных уступок от капиталистических стран, осуществляющих количественное ограничение импорта. Однако эти уступки сопровождались рядом оговорок, фактически сводящих на нет полученные уступки, в результате чего лицензирование импорта на деле сохраняется.

В 1949 г. США предпринимают новые попытки ликвидировать количественные ограничения импорта во внутриевропейской торговле; так называемая Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), действовавшая по директивам американской Администрации по осуществлению плана Маршалла в 1949—1951 гг., приняла решение об освобождении от количественных ограничений до 75% частного товарооборота между маршаллизованными странами.

Однако на практике это решение осуществлялось далеко не полностью; отдельные страны Западной Европы усиливали количественные ограничения импорта, не считаясь с решениями ОЕЭС. Только в 1953 и 1954 гг. некоторые западноевропейские государства (в частности Франция) по настоянию Совета ОЕЭС освободили от количественных ограничений значительную часть своего импорта из стран-участниц ОЕЭС. На 1 июля 1954 г. 80,5% этого импорта было «либерализовано».

Валютные ограничения. Особым средством ограничения импорта являются валютные ограничения, получившие распространение со времени кредитно-денежного кризиса 1931 г.

При помощи валютных ограничений размеры импорта, так же как его товарная номенклатура, и распределение по странам происхождения регулируются количеством иностранной валюты, предоставляемой правительством импортерам для оплаты ввозимых товаров. Правительство, предоставляя иностранную валюту для закупки определенных товаров определенным фирмам и в определенных странах, может влиять на географическое направление и структуру внешней торговли в желательном для монополий направлении, оно может исключить из числа торгующих фирм конкурентов этих монополий. В то же время экспортеры обязаны сдавать вырученную ими иностранную валюту в органы валютного контроля по официально установленному курсу.

После 1931 г. валютное регулирование распространилось на все большее число стран. Непосредственно перед второй мировой войной не применяли валютных ограничений Англия, ее доминионы и колонии, США, Франция, Бельгия, Голландия и их колонии, Швейцария, Швеция, Португалия и некоторые другие страны.

После начала второй мировой войны, приведшей к обострению валютного кризиса, валютные ограничения были введены не только во всех воюющих государствах и их владениях, но и в ряде «нейтральных» стран.

По окончании войны валютный кризис под влиянием новой гонки вооружений еще более углубился. Валютный контроль сохранился во всех странах, где он был введен до этого времени; в настоящее время он существует почти во всех капиталистических странах в прямой или замаскированной форме. Капиталистические монополии пользуются валютными ограничениями в качестве средства для форсирования экспорта. Устанавливается, например, более низкий курс национальной валюты для расчетов по экспортным операциям, что создает премию для экспортеров. Это имело место, в частности, в Австралии, Аргентине, до 1949 г. — в Италии, Франции. В некоторых странах (Западная Германия, Голландия, Франция и др.) для поощрения экспорта в страны долларовой валюты экспортерам разрешалось определенную часть долларовой выручки не сдавать для обмена на национальную валюту, а расходовать за границей для закупки сырья, рекламы и т. д.

Государственные импортные и экспортные монополии. Эта форма регулирования внешней торговли состоит в том, что либо устанавливается государственная монополия на ввоз или вывоз определенных товаров и товарных групп, либо монопольное право на ввоз или вывоз товаров официально закрепляется за какой-либо монополистической организацией. Зачастую введение государственной монополии изображается идеологами буржуазии как «социалистическое» мероприятие, как «планирование» внешней торговли. На деле

как исключительное право осуществления внешней торговли отдельными частнокапиталистическими объединениями, предоставленное им государством, так и государственная монополия выражают собой проявление государственного монополистического капитализма и направлены исключительно на укрепление господства монополий и обеспечение максимальных прибылей.

Примером экспортной монополии, осуществляемой объединением частнокапиталистических предприятий при поддержке государства, может служит монополия на экспорт соды треста «Сольвей» в Бельгии.

Химический трест «Сольвей», являясь монополистом по продаже углекислой соды, экспортировал ее на мировой рынок по цене, значительно более высокой, чем цена внутреннего рынка. Учтя это, некоторые бельгийские фирмы стали скупать углекислую соду на внутреннем рынке с целью перепродажи ее за границу по более низкой цене, нежели цена, установленная «Сольвей». Тогда правительство ввело лицензионный порядок экспорта углекислой соды из Бельгии, причем лицензии предоставлялись исключительно тресту «Сольвей». Таким путем государство содействовало закреплению монополистического господства этого треста на внутреннем и внешнем рынках.

К подобному же типу монополий перед второй мировой войной относились крупнейшие нефтеперерабатывающие фирмы во Франции, получившие от государства общие лицензии на ввоз нефти, некоторые акционерные общества по импорту и экспорту разных товаров в Италии, Испании и других странах.

В ряде случаев импортная или экспортная монополия по отдельным товарам осуществляется через смешанные общества с участием государственных средств в их акционерном капитале. Сюда можно отнести монопольные смешанные акционерные общества в Швеции, Норвегии, Италии, Франции.

Наконец, появляется все большее число государственных монополий, осуществляющих торговые операции за государственный счет и через государственные органы.

В отличие от эпохи домонополистического капитализма, когда введение государственных монополий преследовало главным образом фискальные цели, в эпоху империализма государственные монополии используются прежде всего как орудие внешнеэкономической экспансии монополистического капитала данной страны.

Во время и после второй мировой войны особенно широко распространилась практика передачи в интересах монополий государственному аппарату осуществления импорта ряда товаров. Этим путем монополии используют государственный аппарат для получения из-за границы необходимых товаров (особенно дефицитных) на наиболее выгодных для себя условиях, поскольку государственные закупочные органы осуще-

ствляют массовые закупки этих товаров за границей за счет государственного бюджета (т. е. налогоплательщиков), а частные монополии приобретают их у государства с оплатой в местной валюте по нормированным более низким внутренним ценам.

Показательны в этом отношении массовые закупки капиталистическими государственными монополиями на внешних рынках таких товаров, как зерно, продукты животноводства, хлопок, шерсть и др.

Государственный импорт продовольственных и сырьевых товаров после второй мировой войны получил широкое развитие в большинстве капиталистических стран. Первое место в этом отношении принадлежит Англии, в которую до середины 1953 г. импортировались непосредственно государством пшеница и мука (через отдел зерновых министерства продовольствия), хлопок и линтер (через «Роу котон комишн»), цветные металлы, за исключением олова (через специальный директорат министерства снабжения), кожсырье (через «Летзер сентрал борд оф трейд»), сырье для бумажной промышленности (через «Пейпер контрол борд оф трейд»), молочные продукты, яйца, фрукты (через соответствующие отделы министерства продовольствия) и другие товары. По мере изменения конъюнктуры мирового капиталистического рынка, ликвидации товарного голода, сокращения массовых закупок, импорт перечисленных товаров вновь осуществляется частными фирмами.

Значительное развитие получил государственный импорт во Франции. Например, пшеница и другие зерновые импортируются государственной хлебной монополией («Офис насьональ энтерпрофесьонель де сереаль»), табак и спички — государственной табачной монополией («Сервис д'эксплуатасьон де таба э алюмет»). В 1953 г. и во Франции внешняя торговля зерновыми была передана в руки частных фирм, но под контролем и с разрешения в каждом случае государственной монополии.

В Италии в централизованном порядке через правительственные и полуправительственные организации осуществляется импорт зерна, муки и каменного угля.

В Голландии импортом продовольствия занимается правительственное бюро; в Норвегии импорт зерна и муки ведется через государственную зерновую корпорацию; в Дании группа импортеров под государственным контролем осуществляет импорт кормов; Австрия импортирует через государственную организацию минеральное топливо; государственные импортные организации имеются в Бельгии, Греции и некоторых других странах.

Характерно, что и в США, правящие круги которых настаивают на отказе от «огосударствления» западноевропейской внешней торговли, существуют специальные правительствен-

ные агентства, ведущие широкие операции по импорту. Например, правительственная компания «Коммодити кредит корпорейшн» (ККК) приобретает для правительства США и его представителей сельскохозяйственные продукты, в том числе за границей. В послевоенные годы ККК покупает за границей сахар, рис, копру, масло, семена и другие товары. Помимо этой организации, в США существуют государственные агентства, в частности «Сервис дженерал администрейшн», ведущие закупки, в том числе за границей, стратегического сырья. Их активность особенно усилилась с 1950 г. в связи с агрессией США в Корее и подготовкой к новой мировой войне. Государственные организации были использованы в США и для закупок зерна и других массовых товаров для последующих поставок их по «плану Маршалла» западноевропейским странам.

После войны в ряде случаев правительственные организации выступают также в роли экспортеров. Во Франции такими экспортерами являются государственная хлебная монополия (экспорт пшеницы и других зерновых), государственная табачная монополия (экспорт табачных изделий), государственный калийный трест (экспорт калийных удобрений).

Прочие средства протекционистской политики в отношении импорта. Существуют еще многочисленные средства, направленные косвенно против ввоза иностранных товаров, дополняющие основные средства протекционизма.

К средствам косвенного протекционизма относятся: санитарно-ветеринарные мероприятия в отношении импорта скота; обязательное применение определенной доли местных товаров при производстве (например, установление обязательной минимальной доли местной пшеницы при помоле, обязательное использование в определенной норме местного спирта при изготовлении жидкого горючего); требование наличия на определенных товарах марки о стране их происхождения, предъявления консульских фактур; закрытие для провоза иностранных товаров некоторых пограничных пунктов; стеснительные таможенные формальности и т. д.

Своеобразной разновидностью косвенного протекционизма является так называемый фискальный или административный протекционизм. Его суть заключается в том, что государственные органы данной страны, в интересах определенных групп финансового капитала, путем фискальных или административных мероприятий на внутреннем рынке создают дополнительные внешнеторговые барьеры. До второй мировой войны такие мероприятия были особенно распространены в государствах континентальной Европы.

Например, в Бельгии в 1930 г. для бельгийских сахаровод чиков был отменен внутренний акциз, равнявшийся одному

франку с килограмма сахара, что было по своему влиянию на импорт равносильно введению ввозной таможенной пошлины в таком же размере.

Во Франции концессионеры при получении концессий на строительство гидроэлектростанций давали обязательства в том, что будет использовано исключительно французское оборудование и т. д.

Косвенный протекционизм получил еще большее распространение после второй мировой войны, принимая в некоторых случаях чрезвычайно агрессивные формы. В США он осуществляется в виде исключительно стеснительных, запутанных правил оформления импорта, открывающих простор произволу таможенных чиновников. При малейшем отступлении от правил (например, при отступлении веса содержимого консервной банки хотя бы на один грамм от объявленного или наличия в коробке одной лишней спички по сравнению со стандартным количеством) груз задерживается, получатель импортных товаров уплачивает штраф.

Методы форсирования экспорта

Наступательный протекционизм не ограничивается введением различных барьеров для импорта, применение которых уже само по себе содержит возможности экспортной экспансии. Он имеет в своем арсенале торгово-политические средства, прямо направленные на форсирование экспорта, на вытеснение конкурентов на внешних рынках.

Средства форсирования экспорта, практикуемые в капиталистических государствах, многочисленны и разнообразны. К числу этих средств относятся:

Государственные гарантии кредита и государственные экспортные кредиты. В эпоху империализма, особенно в период общего кризиса капитализма, монополии все больше привлекают для кредитования внешней торговли государственные средства. Эти средства либо используются для страхования кредитного риска по частным внешнеторговым кредитам, либо для прямого кредитования экспорта за счет государственного бюджета.

Государственное страхование частных экспортных кредитов в форме гарантирования кредитного риска экспортеров, предоставляющих коммерческие кредиты иностранным покупателям, впервые было применено после первой мировой войны (сначала в Англии, затем в Германии, Франции, Бельгии, Италии, Голландии, Швейцарии, Швеции, Японии, Норвегии и некоторых других странах).

Государственная гарантия кредита состоит в том, что правительство данной страны за определенное вознаграждение принимает на себя риск (обычно в размере 60—80%) на случай

неплатежа иностранными покупателями по векселям экспортерам данной страны, т. е. оплачивает соответствующую сумму экспортерам.

После второй мировой войны основные капиталистические страны Западной Европы возобновили практику гарантий или страхования экспортных кредитов. Монополии добились того, что государство принимает теперь на себя страхование до 80—90%, а в некоторых случаях — 100% кредитованной суммы.

Благодаря использованию государственных гарантий западноевропейские фирмы в последние годы все шире предоставляют среднесрочные кредиты в целях форсирования экспорта. В настоящее время экспортеры стран Западной Европы поставляют за границу тяжелое оборудование со сроками оплаты в 5—7 лет, а в отдельных случаях — до 10 лет, что усиливает их позиции в конкурентной борьбе с американскими фирмами.

Расширение практики предоставления фирменных экспортных кредитов на основе государственной гарантии не только позволяет монополиям той или иной капиталистической страны усилить экспорт, но и экспортировать товары по повышенным ценам. Взимание самой фирмой процентов за кредит, оплата стоимости государственной гарантии, а также участвующих в этой операции частных банков приводят к высокой стоимости кредитов. Примерная официальная стоимость современных гарантированных экспортных кредитов исчисляется в 7—8% годовых. Принимая во внимание, что средняя длительность таких кредитов составляет 5—7 лет (включая срок изготовления оборудования), можно считать, что цена всего кредита достигает 35—40%, а иногда и превышает половину стоимости заказанного оборудования. Эти условия, на которые приходится соглашаться экономически слабым странам при заказах ими оборудования в индустриальных капиталистических государствах, носят явно кабальный характер.

Наряду с государственными гарантиями частного экспортного кредита в крупных империалистических странах все в больших масштабах практикуются прямые государственные кредиты заграничным покупателям их товаров. Обязательным условием предоставления этих кредитов является использование полученных средств на закупку товаров в стране, предоставившей кредит (часто с указанием, какие именно товары должны быть закуплены, а иногда — и у каких именно фирм). Примерами могут служить кредиты, предоставлявшиеся перед второй мировой войной Турции, Испании и другим странам Англией, Германией, Францией. Правительство США через Экспортно-Импортный банк широко выдает кредиты самым различным странам в целях форсирования экспорта из США. До второй мировой войны этот банк предоставлял кредиты главным образом латиноамериканским странам.

После второй мировой войны монополии США, а отчасти Англии, Франции и некоторых других империалистических держав, используя находящийся в их подчинении государственный аппарат, широко расходуют средства государственного бюджета для экономического и политического закабаления других стран путем их кредитования.

Американские промышленные и банковские монополии, довойны предоставлявшие кредиты иностранным покупателям из своих средств, теперь перекладывают полностью бремя и риск кредитования экспорта на государственную казну, сохраняя за собой преимущества при экспорте товаров, создаваемые его кредитованием. Такие кредиты приобрели более агрессивный характер, поскольку в ряде случаев они связаны с поставками вооружения.

Отличительной чертой послевоенных займов и кредитов являются кабальные общие и торгово-политические условия, на которых получают кредиты страны-заемщики. Показательно в этом отношении финансовое соглашение между США и Англией от 6 декабря 1945 г. За предоставленный Англии заем в сумме 3,75 млрд. долл. правящие круги США потребовали от английского правительства, помимо выполнения обязательств по возмещению долга и процентов, принятия ряда тяжелых торгово-политических, валютных, финансовых и других обязательств.

Не менее характерным является кредит США Франции по соглашению от 28 мая 1946 г. в сумме 1,92 млрд. долл. для покрытия задолженности Франции за прежние поставки из США, для закупок излишнего военного имущества и других американских товаров по завышенным ценам. В силу условий, навязанных Франции по этому соглашению, французское правительство обязано было присоединиться к американской торгово-политической программе, согласилось ликвидировать количественные ограничения импорта, свернуть деятельность французской правительственной закупочной комиссии в США, возместить американским гражданам во Франции их убытки от военных действий и т. д.

Позднее возобновилась практика предоставления кредитов и правительствами Англии и Франции, в особенности экономически слаборазвитым странам — Ирану, Испании, Турции, латиноамериканским республикам и т. д. Такие кредиты получили значительное развитие с 1952—1953 гг., когда обострилась борьба за внешние рынки сбыта.

Предоставляя кредиты, займы и так называемую «финансовую помощь» иностранным государствам, правящие круги США, Англии, Франции не только осуществляют захват внешних рынков, но стремятся лишить независимости страны, получающие кредиты и «помощь», втягивают их в военные блоки.

Экспортные премии. Государственное финансирование товарного демпинга. Экспортные премии — это льготы финансового характера, предоставляемые правительствами при вывозе определенных товаров фирмам-экспортерам за счет государственного бюджета. Премии могут выражаться как в освобождении экспортных фирм от каких-либо налогов, так и в выплате им определенных сумм за экспорт того или иного товара.

Освобождение от акциза и других налогов представляет собой косвенную экспортную премию. Акциз снимается с экспортируемых сахара, спирта, вина, спичек, табачных изделий и других товаров От обложения налогом на предметы роскоши освобождаются идущие на экспорт автомобили, ювелирные изделия и другие товары.

Отмена акциза при экспорте некоторых товаров практикуется во многих странах, в частности в Бельгии, Франции, США, Западной Германии и других.

Прямые экспортные премии предоставляются в форме выплаты фирмам-экспортерам денежных сумм за экспорт определенных товаров. Премии зачастую достигают высокого уровня. Например, во Франции перед второй мировой войной за экспорт пшеницы выплачивалась государственная премия в размере разницы между ценой пшеницы на внутреннем французском рынке и ценой мирового рынка. Эта разница в некоторых случаях превышала цену мирового рынка.

До второй мировой войны экспортные премии в различных формах практиковались в большом числе стран: в Австралии (за экспорт фруктов), Бельгии (за экспорт угля), Германии (экспортные премии, дифференцированные в зависимости от товаров, стран назначения, состояния рынка), Мексике (за экспорт бананов, кормового гороха и некоторых других товаров), США (за строительство судов для экспорта, за экспорт хлопка, хлопчатобумажных тканей, пшеницы), Франции (за экспорт пшеницы, автомобилей, бекона, свиного сала, коровьего масла, газетной бумаги), Югославии, Южно-Африканском Союзе, Японии и некоторых других странах.

Обострение борьбы за рынки сбыта после второй мировой войны приводит к еще более широкому применению экспортных премий Характерной чертой современных средств форсирования экспорта является переложение расходов по их финансированию на налогоплательщиков в небывало широких размерах. Государство финансирует экспорт, начиная от освобождения экспортных сделок от некоторых внутренних налогов и кончая прямым государственным демпингом. Правительство США например, выплачивает экспортные премии при вывозе пшеницы (в размере разницы между максимальной экспортной ценой, установленной международным пшеничным соглашением 1949 г., и ценой американского внутреннего рынка), хлопка, фруктов,

табака и других товаров. Это позволяет США экспортировать сельскохозяйственные товары по ценам на 25—50% ниже цен внутреннего рынка.

Выплата экспортных премий в различных формах возобновилась и в капиталистических странах Европы. Во Франции выплачивается премия при вывозе автомобилей, в Западной Германии — фарфоровых изделий, в Бельгии премируется экспорт каменного угля, голландское правительство субсидирует экспорт масла и т. д. Наряду с этим после войны получили распространение экспортные премии в виде возврата экспортерам некоторых видов налогов, разрешения экспортерам не сдавать в валютные органы для размена на национальную валюту определенной части долларовой выручки от экспорта (Франция, Западная Германия, Австрия, Голландия, Дания, Норвегия). Располагая, таким образом, свободными долларами, экспортеры получают возможность импортировать необходимое им сырье для последующего экспорта готовых изделий, оплачивать свои торговые расходы за границей и т. п.

Одновременно развивается прямой государственный демпинг. Так, правительственные органы США практикуют реализацию за границей части сконцентрированных у них запасов сельскохозяйственных товаров по бросовым ценам. В соответствии с законом 1949 г. о сельском хозяйстве уровень цен по экспортным сделкам правительственной товарной кредитной корпорации фактически не лимитируется. Так, яичный порошок был продан в Англию по цене, составлявшей лишь $^1/_6$ заготовительной цены, уплачиваемой корпорацией. Картофель, обходившийся корпорации более чем по 2 долл., продавался по смехотворно низкой цене — 1 цент за мешок (100 а. ф.).

В капиталистических странах Европы, наряду с демпингом отдельных картелей, также все большее развитие получает демпинг, проводимый буржуазным государством. Во Франции, например, государственная хлебная и спиртовая монополии экспортируют пшеницу и спирт по ценам ниже издержек производства.

Экспортные премии, выплачиваемые в империалистических государствах частным фирмам в прямой или косвенной форме, а также государственный демпинг в большинстве случаев представляют собой, как уже было указано, возмещение за счет государственного бюджета потерь, которые несли бы монополии при осуществлении демпинга за собственный счет. Это дает возможность монополиям, во-первых, полностью сохранить максимальные прибыли, реализуемые ими на внутреннем рынке при продаже товаров по монопольно высоким ценам, и, во-вторых, еще больше расширить бросовой экспорт для проникновения на рынки других стран.

Рост расходов государственного бюджета на финансирование товарного демпинга неизбежно приводит к дальнейшему

ухудшению положения трудящихся как вследствие увеличения налогового бремени, так и в результате роста дороговизны.

Валютный демпинг. Особым средством борьбы монополий за внешние рынки является валютный демпинг. Монополии используют инфляцию и обесценение валюты в своей стране как фактор, временно повышающий их конкурентоспособность на внешних рынках. Инфляция понижает для капиталистов издержки производства товаров главным образом вследствие сокращения затрат на заработную плату рабочих. Кроме того, обычно при обесценении валюты ее курс по отношению к валютам других стран падает быстрее, чем ее покупательная сила внутри страны. Этот разрыв и используется экспортерами для усиления экспансии на внешних рынках. Выручая за экспортированные товары иностранную валюту, они получают в обмен за эту валюту тем больше национальной валюты, чем сильнее она обесценилась на международном рынке в сравнении с ее внутренней покупательной силой. Соответственно возрастает количество товаров и рабочей силы, которые монополии могут закупить на свою экспортную выручку.

Разрыв между размерами обесценения валюты (падение ее курса) на внешнем рынке и падением ее покупательной силы на внутреннем представляет собой не что иное, как премию для экспортера. Одновременно этот разрыв по сути дела создает дополнительную пошлину на импорт и таким образом затрудняет его в данную страну.

Указанную экспортную премию экспортеры используют для снижения цен, выраженных в золоте или валюте других стран, при экспорте товаров за границу. Такой экспорт товаров по пониженным ценам в золоте, основанный на использовании обесценения национальной валюты, и называется валютным демпингом. В условиях общего кризиса капитализма расстройство денежного обращения и инфляция приняли огромные размеры во всех капиталистических странах в силу объективных причин, коренящихся в росте противоречий капиталистической экономики как отдельных стран, так и всего капиталистического мирового хозяйства. Однако зачастую под диктовку монополий государство умышленно усиливает инфляцию и искусственно снижает курс своей валюты в целях дополнительной эксплуатации трудящихся и осуществления в интересах монополий валютного демпинга. Таким образом, поощрение и форсирование валютного демпинга является в современных условиях составной частью государственной торговой политики империалистических стран. Валютный демпинг одних стран влечет за собой валютный демпинг других стран и таким образом вызывает войну валют и усиление валютного хаоса.

Давая временное преимущество монополиям стран с обесцененной валютой в их борьбе за рынки сбыта, валютный дем-

пинг приводит к усиленному выкачиванию из страны товаров по низким ценам, к расхищению народного богатства страны, к усилению нищеты масс.

Валютный демпинг проводился в больших масштабах в период инфляции после первой мировой войны и особенно в период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.

Широко используется валютный демпинг и после второй мировой войны в обстановке усиления валютного хаоса и дальнейшего обесценения валют большинства капиталистических стран.

Условно-беспошлинный ввоз и возврат пошлин. Поощрение экспорта путем установления временно-беспошлинного, или условно-беспошлинного ввоза, возврата пошлин получило большое распространение с конца XIX в. В одних случаях товар допускается в данную страну беспошлинно при условии его дополнительной обработки и последующего вывоза в течение определенного срока. В других случаях импортеру возвращаются пошлины, уплаченные за ввезенное сырье и полуфабрикаты, если готовые изделия, изготовленные с использованием этих материалов, вывозятся за границу. Эти средства поощрения экспорта практиковались, в частности, во Франции, в Германии, Голландии, Италии, Бельгии и некоторых других странах.

Условно-беспошлинный ввоз и возврат пошлин представляет собой косвенную экспортную премию.

Средства торговой политики в области транспорта

К средствам торговой политики относятся также мероприятия государственной власти, направленные на создание определенных условий перевозки товаров по морю, железным дорогам и другим видам транспорта, а также регулирующие использование портов и складов.

а) В целях привлечения грузов и повышения хозяйственного значения определенных районов в более ранние периоды капитализма из общих таможенных границ государства выделялись так называемые порто-франко — портовые города с прилегающей территорией, куда допускались иностранные товары без оплаты их ввозными пошлинами. Порто-франко в настоящее время сохранились лишь в немногих колониальных странах (например, Сингапур, Пенанг, Гонконг).

Более распространены так называемые вольные гавани, режим беспошлинной торговли в которых ограничивается лишь гаванью порта, включающей водные бассейны, набережные и прилегающие небольшие участки со складами, мастерскими, фабриками. Допускаемые в их пределы без пошлины иностранные товары складируются и хранятся без ограничения срока, перерабатываются, переупаковываются и т. п. При вывозе ино-

странного товара из вольной гавани в неизменном или переработанном виде в другие страны он не подлежит обложению какими-либо налогами или сборами. До второй мировой войны существовал ряд вольных гаваней: в Италии (Генуя и др.), в Нидерландах (Роттердам), в Бельгии (Антверпен), в Германии (Гамбург, Бремен), в Швеции (Стокгольм, Гётеборг, Мальмё), в США (Нью-Йорк) и т. д. Всего насчитывалось до 75 вольных гаваней в 26 странах.

Режим вольных гаваней, содействуя развитию реэкспорта и транзитной торговли, используется обычно в интересах конкуренции данного порта с близлежащими иностранными портами.

Если осуществляется беспошлинный ввоз биржевых товаров, как, например, пшеница, хлопок, шерсть, цветные металлы, то в вольной гавани может возникнуть биржевой центр определенного товара или товаров.

После второй мировой войны возможности транзита, реэкспорта, биржевой торговли сократились, что уменьшило потребность в вольных гаванях. Однако они существуют в ряде портов, в частности в Венеции, Гамбурге, Триесте, Нью-Йорке, Копенгагене, Стокгольме, Александрии и др.

б) Режим морских портов играет существенную роль, поскольку международная торговля в подавляющей своей части осуществляется морским путем.

Обычно капиталистические государства, владеющие морскими портами, предоставляют их для пользования судам и товарам всех стран наравне с собственными судами и товарами, так как от деятельности морских портов зависит хозяйственное положение прилегающих к ним больших районов (например, районы, связанные с Ливерпулем, Роттердамом, Антверпеном, Гамбургом, Марселем). Исходя из этих соображений, государства, как правило, не делают различия между флагами судов в отношении режима порта. По Женевской конвенции 1923 г. о международном режиме морских портов подписавшие ее государства обязались гарантировать в своих морских портах равенство режима для торговых судов всех государств — участников конвенции, а также для их товаров и пассажиров.

Несмотря на то, что принцип равенства был подтвержден и на послевоенных конференциях, наиболее агрессивные капиталистические государства допускают дискриминацию в отношении судов демократических стран.

В целях усиления грузооборота портов практикуется отмена или снижение специальных налогов и сборов. Так, снижаются импортные пошлины на некоторые товары (кофе, чай, какао) при условии их импорта морским путем непосредственно из страны происхождения. Напротив, существуют специальные импортные налоги (Франция, Испания), которыми облагаются

иностранные товары, если они ввозятся в порты государства-импортера не непосредственно из стран происхождения, а через порты или территории третьих стран.

в) Мероприятия по содействию национальному судоходству, или, как их иногда называют, «морской протекционизм», распространены почти во всех капиталистических странах, имеющих морские границы.

Во многих странах в условиях общего кризиса капитализма усилилась недогрузка морского транспорта; тоннаж имеющегося торгового флота значительно превышает текущие потребности мирного времени. В связи с тем, что содержание флота на приколе компаниям невыгодно, но из военно-стратегических соображений необходимо, то в большинстве капиталистических стран государство широко субсидирует частные пароходные компании.

В ряде стран (Бельгии, Германии, Франции, Канаде) правительство, помимо выплаты субсидий, само принимало участие в судоходных компаниях. Например, в Германии перед второй мировой войной, правительству принадлежало около 75% капитала в обществах «Северо-германский Ллойд» и «Гамбург-Америка-линие».

После второй мировой войны привлечение монополиями государственных средств в торговое судоходство усилилось. Во Франции две крупные компании преобразованы в смешанные общества. В Италии в 1950 г. примерно 50% всего тоннажа торгового флота находилось в руках государственной организации «Финмаре». Кроме того, правительство выплачивает пароходным обществам субсидии за введение в эксплуатацию дополнительного тоннажа. В США выдаются правительственные субсидии на покрытие разницы между эксплуатационными расходами американских и иностранных судоходных компаний.

Помимо этого, национальное судоходство в ряде государств пользуется всякого рода специальными субсидиями, премиями и другими льготами. Например, за ним сохраняется монополия каботажных перевозок, оно пользуется преимуществами в торговле с колониями, получает премии за перевозку почты, за перевезенный тоннаж, пробег, скорость и т. п.

Все мероприятия «морского протекционизма» преследуют не только цели поощрения национального торгового флота и облегчения его конкуренции с флотом других государств. Они являются средством улучшения платежного баланса страны за счет увеличения поступлений иностранной валюты или сокращения ее расходов по оплате фрахта, а также обеспечения тоннажа для перевозок в условиях войны.

г) Льготные железнодорожные тарифы для экспортных, транзитных и импортных грузов также имеют важное торгово-политическое значение.

В интересах тех или иных монополий государственный аппарат содействует или препятствует экспорту и импорту путем применения специальных дифференцированных тарифов при перевозке товаров в зависимости от их наименования, происхождения и направления, а также путем закрытия определенных пограничных станций для приема грузов.

Специальная железнодорожная тарификация особенно удобна для покровительствования экспорту. Так, например, зачастую за перевозку товаров по железной дороге от места их производства до границы взимается более низкий тариф, чем за перевозку их от того же места до внутренних пунктов страны. Эта разница в тарифе представляет собой по сути дела экспортную премию. Такие льготные железнодорожные тарифы практикуются в Западной Германии, Бельгии, Франции. Аналогичные меры принимаются и в целях создания препятствий для импорта иностранного товара. Так, во Франции, где местный каменный уголь дороже привозного английского или немецкого, каменноугольным предприятиям северных районов предоставлен льготный железнодорожный тариф для перевозок своего угля из района добычи к потребляющим центрам страны, куда обычно поступал иностранный уголь, чем повышена конкурентоспособность французского угля внутри страны и ограничен ввоз иностранного угля.

Торговые договоры и соглашения

Торговые договоры между правительствами двух или более суверенных государств представляют одно из важнейших средств торговой политики. Они регулируют общие условия взаимной торговли, а также и другие хозяйственные взаимоотношения между договаривающимися государствами.

Торговые договоры используются империалистическими государствами в качестве одного из орудий закабаления малых и зависимых стран.

К торговым договорам относятся соглашения, касающиеся различных сторон хозяйственных взаимоотношений государств: договоры о поселении, о торговле и мореплавании, торговые конвенции, протоколы, «модус вивенди», соглашения о товарных поставках, платежные соглашения, клиринговые соглашения и т. д.

Наибольшее благоприятствование в торговых договорах капиталистических стран. Условия, содержащиеся в торговых договорах, могут основываться либо на принципе «равенства»[1] или так называемого

---

[1] Речь идет о формальном равенстве торгово-политических условий для договаривающихся сторон, так как в условиях капитализма выгоды от соглашения всегда получает сильная сторона за счет более слабой.

безусловного наибольшего благоприятствования, либо на принципе национального режима, либо на компенсационном принципе.

Принцип равенства или безусловного наибольшего благоприятствования применительно к ввозу товаров заключается в том, что товары одной из договаривающихся сторон при ввозе их на территорию другой не подвергаются таможенным пошлинам, налогам или другим сборам, более высоким, и правилам и формальностям, более обременительным, чем те, которым подвержены или будут подвержены товары, происходящие из любой третьей страны. То же может относиться и к экспорту товаров, к условиям судоходства, поселения, учреждения торгово-промышленных предприятий, внутренним налогам и вообще к любому условию торгового договора. Это — так называемая отрицательная формулировка наибольшего благоприятствования.

Положительная формулировка принципа безусловного наибольшего благоприятствования излагается следующим образом: все преимущества, льготы и изъятия, которые предоставлены или будут предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон любой третьей стране, должны быть немедленно и безоговорочно распространены на другую договаривающуюся сторону.

Следовательно, основными признаками наибольшего благоприятствования является безусловность, безвозмездность и автоматичность его действия. Это не означает, что предоставление наибольшего благоприятствования при заключении договора совершается безвозмездно. Напротив, зачастую то или иное государство, предоставляя наибольшее благоприятствование договаривающейся с ним другой стороне, делает это либо за взаимное предоставление такого же права, либо за какие-нибудь другие льготы. Но после того, как договор заключен, всякие льготы, которые одна из договаривающихся сторон предоставит товарам третьей страны, немедленно, безвозмездно и автоматически распространяются на те страны, которые имеют договоры на базе наибольшего благоприятствования с данной страной. Учитывая это, страна, ведущая переговоры, обычно стремится получить льготы лишь по тем товарам, по которым она является одним из основных мировых экспортеров. В противном случае полученная льгота может быть использована, в силу действия принципа наибольшего благоприятствования, не столько упомянутой страной, сколько другими странами, экспортирующими аналогичные товары в более значительных количествах.

Принцип наибольшего благоприятствования получил широкое применение в условиях капитализма свободной конкуренции, он содействовал выравниванию торгово-политических условий для всех стран, снижению таможенных барьеров, рас-

ширению свободы конкуренции. Но и тогда «равенство» торгово-политических условий не означало, разумеется, экономического равенства на рынках. Так как конкурентоспособность экспортеров зависит в основном от степени развития производительных сил страны и промышленной мощи, уровня издержек производства, то от свободы торговли и от равных торгово-политических условий выигрывали наиболее промышленно развитые страны (в частности, Англия), которые поэтому защищали принцип наибольшего благоприятствования.

С переходом капитализма в стадию империализма, особенно в период общего кризиса капитализма, торгово-договорная практика стала изменяться. На смену свободной конкуренции пришла монополия. Теперь при заключении торговых договоров многие капиталистические государства стремятся к сужению применения наибольшего благоприятствования, к замене его принципом компенсации, к установлению преференций (т. е. преимущественных прав, исключительных льгот) в целях обеспечения монополиям данной страны безраздельного господства на определенных рынках. Появление в арсенале капиталистических государств (главным образом начиная с мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.) новых торгово-политических средств — контингентирования ввоза и вывоза, валютных ограничений и т. п. — создало благоприятные условия для фактического подрыва принципа наибольшего благоприятствования даже при его формальном сохранении в тексте торговых договоров.

До первой мировой войны принцип безусловного наибольшего благоприятствования применялся большинством государств.

Принцип условного наибольшего благоприятствования или компенсации состоит в том, что данное государство автоматически распространяет на другую договаривающуюся сторону лишь те торгово-политические льготы, которые оно предоставляет третьим странам без каких-либо компенсаций с их стороны. В противном случае эти льготы другая договаривающаяся сторона может получить лишь при соответствующей компенсации с ее стороны. Обычно условное наибольшее благоприятствование формулировалось следующим образом: «Если одна из договаривающихся сторон предоставила или предоставит впоследствии третьей стране какую-либо льготу, то другая договаривающаяся сторона будет пользоваться такой льготой безвозмездно, если она дается третьей стране безусловным образом, или с предоставлением равных выгод, если льгота дана условно».

До первой мировой войны США в отличие от большинства других капиталистических стран придерживались принципа условного наибольшего благоприятствования. После первой мировой войны, в 1923 г. США подписали торговый договор

с Германией на основе безусловного наибольшего благоприятствования и с этого времени в своей договорной политике перешли к этому принципу. Изменение торгово-договорной политики США было вызвано усилением их позиций в конкурентной борьбе капиталистических стран на мировом рынке.

До второй мировой войны безусловное наибольшее благоприятствование предусматривалось почти всеми капиталистическими странами, по крайней мере формально, в разделах торговых договоров, касавшихся ввозных и вывозных таможенных пошлин и других внешнеторговых налогов, таможенных формальностей, судоходства, железнодорожных перевозок, поселения, обложения внутренними налогами товаров и граждан, учреждения торгово-промышленных предприятий и т. д. Лишь в некоторых случаях (договоры США) право безусловного наибольшего благоприятствования распространялось также и на применение количественных ограничений, в частности на распределение ввозных контингентов. Обычно оговаривалось исключение из действия наибольшего благоприятствования особых льгот, предоставлявшихся для приграничной торговли, для товаров колоний и доминионов, для товаров стран, находившихся в таможенном союзе с какой-либо из договаривающихся сторон.

После второй мировой войны США пытаются превратить принцип наибольшего благоприятствования в одно из орудий своей внешнеэкономической экспансии. Они требуют отмены всяких исключительных льгот и преимуществ (например, преференциальных пошлин), предоставленных другими государствами кому-либо. В то же время в своей торгово-политической практике США осуществляют дискриминацию других государств и добиваются для себя особых льгот и преимуществ в других странах и таким образом грубо нарушают принцип наибольшего благоприятствования.

Национальный режим и принцип равных возможностей. Некоторыми торговыми договорами предусматривается установление так называемого национального режима для хозяйственной деятельности граждан того или иного иностранного государства на территории данной страны. Национальный режим ставит граждан и фирмы определенного иностранного государства в равные условия не только с другими иностранными государствами в данной стране, но и с гражданами и фирмами страны, предоставляющей национальный режим. В силу таких договоров иностранцы пользуются в торгово-промышленной деятельности теми же правами, что и граждане данной страны. Это относится обычно к личным хозяйственным правам иностранцев, к обложению их и их товаров внутренними налогами, к условиям пользования железнодорожным транспортом и портовыми устройствами, к правилам гражданского судопроизводства и т. д.

После второй мировой войны США добиваются признания за ними в ряде стран права на национальный режим в таких областях хозяйственной деятельности, как инвестиции капиталов, транспорт, гражданская авиация и т. д., т. е. того, что американцы называют принципом «равных возможностей».

Формально принцип «равных возможностей» означает право одной из договаривающихся стран на основе взаимности пользоваться на территории другой договаривающейся страны всеми правами и преимуществами, какими пользуются граждане последней. Фактически же принцип «равных возможностей» широко открывает двери для американского капитала и создает ему условия для закабаления других стран.

США навязали ряду государств после второй мировой войны соглашения (Филиппинам, Италии и др.), предусматривающие «равные возможности», т. е. национальный режим для американских монополий в области капиталовложений в этих государствах.

Так, например, согласно американо-итальянскому торговому договору от 2 февраля 1948 г., граждане одной договаривающейся стороны имеют право, пользуясь национальным режимом на территории другой договаривающейся стороны (т. е. наравне с гражданами этой стороны), «покупать, владеть, строить, сдавать или брать в аренду и занимать собственные помещения или брать в наем подходящие участки земли для пользования, жительства или же для целей торговой, промышленной, финансовой, научной и т. д., нанимать на службу агентов и служащих по собственному выбору, невзирая на их национальность» и т. д.

Используя национальный режим, американский капитал проникает в нефтеперерабатывающую, автомобильную, металлургическую и другие отрасли промышленности Италии.

Основные вопросы, регулируемые торговыми договорами. а) Вступительная часть договора (если речь идет о торговом договоре в его развернутой форме) содержит определение договаривающихся сторон и территорий, на которые распространяется действие договора. Это особенно важно в отношении стран, таможенные границы которых не совпадают с государственными, а также стран, имеющих колонии, входящие в таможенный союз, и т. п.

б) Определение экономических прав подданных и предприятий договаривающихся сторон. К этим правам относятся право поселения, приобретения имущества, производства торговых и промышленных операций, права и обязанности в области налогового обложения, право судебной защиты. В большинстве случаев иностранцам предоставляется в перечисленных областях национальный режим. В случаях, когда законодательством данного государства хозяйственные права иностранцев ограничиваются (например, в приобретении земельной соб-

ственности, в речном судоходстве), им предоставляется режим наибольшего благоприятствования.

в) Определение прав на особые виды собственности. Существенное значение при заключении торговых соглашений имеет вопрос об определении права граждан договаривающихся сторон приобретать и использовать на территории другой стороны патенты, торговые марки, товарные знаки, авторское право и иные особые виды собственности. Создание международных патентных монополистических соглашений привело к концентрации в руках крупнейших монополий исключительного права эксплуатации патентов. Поэтому новейшие торговые соглашения часто по вопросу о защите патентов ограничиваются ссылкой на соответствующую международную конвенцию.

г) Определение таможенного режима ввоза и вывоза товаров договаривающихся сторон до настоящего времени является основным в торговых договорах общего типа. Сюда входят вопросы обложения импортными и экспортными пошлинами товаров договаривающихся сторон, взыскания дополнительных таможенных налогов и сборов, выполнения таможенных формальностей и т. п. Как правило, при урегулировании этой группы вопросов применяется безусловное наибольшее благоприятствование.

В торговых договорах, помимо общей оговорки о наибольшем благоприятствовании, обычно предусматривается предоставление конкретных льготных таможенных пошлин по товарам, в которых специально заинтересованы договаривающиеся стороны. Такими льготными пошлинами могут быть либо новые договорные пошлины (если принят конвенционный тариф), либо минимальные автономные ставки пошлин (если практикуется система автономного тарифа). Эти льготы распространяются и на другие страны, если они имеют с данными странами договоры о наибольшем благоприятствовании.

Чтобы избежать безвозмездного использования третьими странами в силу наибольшего благоприятствования тех льгот, которые договаривающиеся стороны предоставляют друг другу, США применяют особую оговорку. В их договорах с Канадой, Англией и некоторыми другими странами предусмотрено, что если третьи страны в результате распространения на них предоставленных льгот получают больше выгод, чем договаривающиеся стороны, и в ущерб последним, то договаривающиеся стороны должны консультироваться относительно необходимых мероприятий.

д) Исключения из пункта о наибольшем благоприятствовании в области таможенного обложения. Обычно оговаривается, что условия соглашения не распространяются на особые льготы, предоставляемые договаривающимися сторонами соседним странам для поощрения пограничной торговли, а также на льготы, вытекающие из таможенного союза, в котором со-

стоят договаривающиеся стороны. Такие оговорки предусматривают также, что договаривающиеся стороны не могут требовать распространения на них особых льгот в таможенной области, предоставляемых доминионам и колониям договаривающихся сторон. Так, Англия исключает из действия наибольшего благоприятствования имперские преференции, США — преференции для зоны Панамского канала и Кубы, Франция поступает таким же образом в отношении льгот для своих колоний и т. д.

е) Обложение товаров внутренними налогами. В торговых договорах в отношении обложения ввозных товаров внутренними налогами обычно предусматривается не только наибольшее благоприятствование, но и национальный режим.

ж) Количественные ограничения импорта и экспорта. Регулирование вопросов количественных ограничений внешней торговли в торговых договорах вызвано все большим распространением контингентирования и лицензирования внешней торговли. По настоянию США и некоторых других государств в торговые договоры еще до второй мировой войны стали включаться пункты, предусматривающие и в этой области применение принципа наибольшего благоприятствования. В англо-американском торговом соглашении от 17 ноября 1938 г. (действовавшем до 1948 г.) предусмотрено, что товары одной из договаривающихся сторон при импорте их на территорию другой не могут подвергаться каким-либо ограничениям или запретам, если им не подвергаются аналогичные товары третьих стран. Кроме того, в случае существования контингентирования в одной из договаривающихся стран, контингенты должны предоставляться другой стороне соответственно ее доле в импорте за предыдущие годы.

Подобный порядок распределения ввозных контингентов между договаривающимися сторонами сохранился и после войны в силу статьи XIII Генерального соглашения о тарифах и торговле 1947 г. Однако на практике при проведении количественного ограничения импорта применение принципа наибольшего благоприятствования оказывается чисто формальным, так как размеры импорта из отдельных стран определяются не только контингентами, но также, например, валютными ограничениями, соглашениями о клиринге, о взаимных товарных поставках и т. д.

з) Меры на случай создания государственных монополий. Одним из новых элементов современных торговых договоров является включаемый, также по настоянию США, пункт об обеспечении интересов одной из договаривающихся сторон на случай введения другой стороной каких-либо государственных монополий.

Упоминавшееся англо-американское соглашение 1938 г. устанавливает, что в таких случаях договаривающаяся сто-

рона должна пользоваться равным с третьими странами режимом при осуществлении такой монополией или агентством другой стороны закупок за границей. Соглашение предусматривает, что при осуществлении заграничных закупок государственные монополии и их агентства должны руководствоваться исключительно коммерческими соображениями (цена, качество, условия продажи и т. д.), что при выдаче контрактов на производство общественных работ и при торгах на поставки товаров государственные органы одной договаривающейся стороны не должны дискриминировать товары другой страны в пользу какой-либо третьей страны.

Положения англо-американского торгового соглашения 1938 г. в отношении государственных монополий почти дословно вошли в Женевское генеральное соглашение 1947 г. о торговле и тарифах. Однако и эти положения на практике нарушаются больше всего США, которые добиваются принудительного ввоза американских товаров в зависимые от них страны на невыгодных для этих стран условиях и отказа этих стран от выгодной для них торговли со странами демократического лагеря.

и) Вопросы судоходства, пользования портами и пр. Обычно современные торговые договоры признают национальный режим за судами одной договаривающейся стороны при заходе их в порты другой договаривающейся стороны, при разгрузке, погрузке и уплате портовых и иных сборов и т. п. Если в известных отраслях судоходства (например, во внутренних речных бассейнах, малом каботаже, перевозках между колониями и метрополиями) иностранное судоходство ограничивается, то договаривающиеся стороны предоставляют друг другу наибольшее благоприятствование.

к) Вопросы железнодорожных перевозок и транзита. Стороны обычно предоставляют друг другу национальный режим и наибольшее благоприятствование при перевозке пассажиров и грузов и при выполнении железнодорожных формальностей. Так как ряд вопросов о железнодорожном транспорте разработан на международных конференциях, то современные торговые договоры в соответствующих случаях ограничиваются ссылками на многосторонние конвенции.

л) Заключительная часть торговых договоров состоит в изложении условий и установлении момента вступления договора в силу, определения срока его действия, порядка денонсирования, продления и т. п. Под текстом договора помещаются подписи лиц, уполномоченных сторонами для заключения договора. Для получения полной силы договор должен быть ратифицирован парламентом. В целях скорейшей реализации заключенных торговых договоров в капиталистических государствах практикуется введение их во временное действие впредь до ратификации.

Особые виды хозяйственных соглашений на базе двусторонней торговли. По мере распространения новых средств протекционизма в виде контингентирования импорта, лицензионной системы, валютных ограничений и пр., торговые договоры в собственном смысле, заключаемые в условиях многосторонней торговли, потеряли свою прежнюю действенность. Наряду с общими торговыми договорами обычного типа, капиталистические государства стали прибегать со времени мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. к особым соглашениям.

Соглашения о ввозных контингентах и о товарообороте определяют контингенты товаров, допускаемых к ввозу из одной договаривающейся страны на территорию другой. Обычно данное государство предоставляет договаривающемуся с ним другому государству определенный ввозной контингент или лицензионный лимит на определенный товар в обмен за то или иное встречное преимущество, например за импортный контингент на свои товары. Такие взаимно предоставленные контингенты не распространяются на третьи страны. Подобной практики придерживались до начала второй мировой войны и во время ее Англия, Бельгия, Германия, Голландия, Италия, Испания, Франция и многие другие страны. Следовательно, договорное распределение контингентов вело на практике к фактической отмене принципа наибольшего благоприятствования, предусмотренного действовавшими общими договорами.

Так как контингентирование в ряде случаев сопровождалось валютными ограничениями, то многие соглашения о контингентах включали в себя и вопросы о порядке платежей.

Соглашения о товарообороте и платежах практиковались главным образом в Европе; они получили большое распространение в предвоенные и военные годы. После второй мировой войны правящие круги США под флагом требования о возврате к многосторонней торговле добиваются от других капиталистических стран отказа от двусторонних соглашений, поскольку эти соглашения ограничивают торговую экспансию США.

Поэтому торговые соглашения, регулирующие двустороннюю торговлю, играют попрежнему чрезвычайно значительную роль в торгово-договорных отношениях между капиталистическими государствами.

Соглашения о двусторонней торговле чаще всего заключаются при расстройстве платежного баланса. Такие соглашения позволяют вести торговлю между странами, осуществляя расчеты путем клиринга, т. е. взаимного погашения встречных платежных обязательств без перевода золота или валюты. Торгово-политические условия, достигнутые в таких соглашениях, не распространяются на торговлю с другими странами. Государство, осуществляющее внешнюю торговлю на базе согла-

шений о двусторонней торговле, совершает расчеты с каждой страной в отдельности, стремясь уравновесить с ней свой торговый и платежный балансы.

Вся внутриевропейская торговля стран Западной Европы с внеевропейскими странами (кроме США, отчасти Канады) после второй мировой войны строится на двусторонних соглашениях. Двусторонние соглашения, заключаемые капиталистическими государствами с малыми экономически отсталыми, зависимыми капиталистическими странами, носят неравноправный, агрессивный характер. Монополии Англии, Франции, Западной Германии, Италии используют соглашения о двусторонней торговле для проникновения на рынки этих стран. Двусторонние соглашения являются одним из орудий в борьбе империалистических государств за возвращение утерянных позиций и захват новых на внешних рынках.

Послевоенные двусторонние соглашения регулируют разнообразные хозяйственные вопросы: а) взаимные поставки товаров либо в форме согласия договаривающихся сторон взаимно предоставлять контингенты или лицензии на ввоз товаров, перечисленных в списках, либо твердых правительственных закупок определенных товаров, б) цены поставляемых товаров, в) порядок платежей, г) погашение ранее образовавшейся задолженности, д) кредитование поставок и т. д.

В качестве примера соглашения на базе двусторонней торговли можно привести соглашение между Западной Германией и Францией, действовавшее с 1 сентября 1950 г. по 31 июля 1951 г.

Стороны взаимно разрешили ввоз товаров, перечисленных в специальных списках, без количественных ограничений. Оплата взаимных поставок производилась в порядке клиринга. Была создана смешанная франко-германская комиссия, в задачи которой входило наблюдение за выполнением соглашений.

Платежные соглашения имеют целью регулирование коммерческих и иных платежей между странами. Государства, не практиковавшие валютных ограничений, заключая платежные соглашения со странами, запрещавшими или ограничивавшими перевод валюты и вывоз золота, стремились обеспечить себе получение выручки за экспортированные товары, дивидендов по инвестициям за границей, процентов по кредитам и займам. В этих целях платежными соглашениями предусматривалось определенное соотношение между экспортом и импортом, чтобы страны-должники имели известное активное сальдо торгового баланса. За счет этого сальдо обеспечивалось погашение платежей и дивидендов, процентов по займам и т. д.

До второй мировой войны были характерны платежные соглашения между странами-кредиторами и странами-должни-

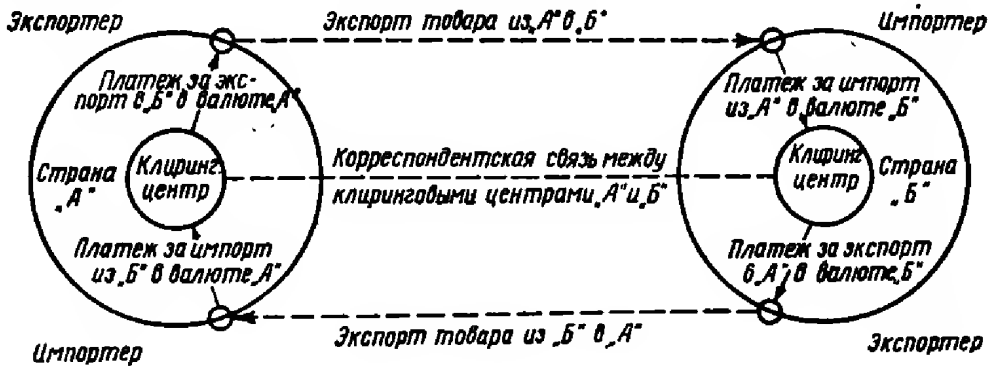
ками. Таковы, например, платежные соглашения Англии с Аргентиной в 1933 г., с Германией в 1938 г., соглашение Франции с Германией в 1937 г., Бельгии с Германией в 1935 г. и др.

Для характеристики механизма действия платежных соглашений приведем основные положения англо-германского соглашения от 1 июля 1938 г. Его действие распространялось на английскую и германскую таможенные территории и охватывало товарооборот между обеими странами и операции по фрахту. Характерной чертой этого платежного соглашения, как и других подобных соглашений, был заранее определенный объем торговли. Из всей суммы ежеквартальных валютных поступлений из Англии в оплату германского экспорта в 7,5 млн. ф ст. германский рейхсбанк должен был резервировать 4,5 млн. ф. ст. для оплаты английского экспорта в Германию в течение квартала. Таким образом, Германия предоставляла для оплаты английских товаров, ввозившихся в Германию, 60% валютных поступлений за экспортированные в Англию германские товары. Из остающихся 40% Германия обязывалась предоставлять 10% для оплаты своих прежних коммерческих долгов в Англии, а остальные — для оплаты процентов по английской части займов Дауэса и Юнга.

По мере усиления валютных ограничений платежные соглашения все в большей степени вытеснялись клиринговыми.

Клиринговые соглашения. Валютные ограничения привели к тому, что либо вместе с соглашениями о товарообмене, либо независимо от них правительства или центральные банки двух стран (из которых, по крайней мере, одна практикует валютные ограничения) стали заключать клиринговые соглашения, т. е. соглашения о взаимном зачете платежных требований и обязательств, возникающих по внешнеторговым и другим хозяйственным операциям, без перевода валюты или золота.

Механизм расчетов по междугосударственному клирингу таков:



Должники (в основном импортеры товара) в одной стране вносят в местной валюте причитающиеся с них суммы экспортерам (и другим кредиторам) другой страны на клиринговый

счет, открываемый в центральном эмиссионном банке[1] или клиринговом центре данной страны на имя центрального банка другой страны. Аналогичным образом рассчитываются и должники другой стороны.

Клиринговые центры обеих стран регулярно уведомляют друг друга о поступающих платежах. Экспортеры (и другие кредиторы) каждой из договаривающихся стран получают следуемые им суммы от своих клиринговых органов в местной валюте по мере получения этими органами уведомлений о том, что импортеры внесли причитающиеся с них суммы.

Бесперебойное осуществление клиринговых расчетов предполагает равновесие платежей, охватываемых клирингом. Поэтому обычно клиринговые соглашения заключаются одновременно с соглашениями о товарообороте, которые строятся из расчета примерного равенства взаимных платежей по товарам и прочим статьям платежного баланса между договаривающимися государствами и предусматривают порядок регулирования сальдо, которое образуется в пользу той или другой стороны.

Клиринговые соглашения, возникшие в 1931 г. в результате острого валютного кризиса и под влиянием валютных ограничений, вскоре превратились в капиталистических странах в средство агрессивной торговой политики.

Клиринговые соглашения в этих целях в особенности широко использовались до и во время второй мировой войны фашистской Германией.

После второй мировой войны, когда валютная проблема обострилась еще больше, клиринговые соглашения широко практикуются главным образом в странах Западной Европы.

В отличие от довоенных клиринговых соглашений, по которым страны стремились сбалансировать свои взаимные платежи, в послевоенных клиринговых соглашениях стороны зачастую предусматривают известное взаимное (а иногда одностороннее) кредитование в пределах определенного, установленного в самом соглашении, лимита.

При превышении обусловленного лимита сторона-должник обязана уплатить разницу между установленным в соглашении кредитным лимитом и фактической задолженностью золотом или свободнообратимой валютой.

Таможенные и экономические союзы

Таможенные союзы представляют собой соглашение двух или нескольких суверенных государств об объединении их территорий в общую таможенную территорию. При упразднe-

[1] В ряде случаев вместо центрального банка в качестве клирингового центра выступает специально созданное клиринговое учреждение.

нии таможенных границ между участниками союза сохраняется единая таможенная граница союза по отношению к прочим странам. В случае установления в рамках такого объединения единой системы внутренних налогов, общей денежной системы он превращается в экономический союз.

Таможенные союзы изображаются в буржуазной литературе как прогрессивное торгово-политическое средство, якобы направленное на расширение свободы торговли между его участниками. Фактически же в условиях империализма такие союзы либо вообще не могут быть созданы из-за противоречий между империалистическими государствами, либо же, в случае их создания, не могут быть не чем иным, как блоками, которые окружены торгово-политическими барьерами по отношению к внешнему миру и используются господствующими в них монополистическими группами и государством для расширения сферы своего влияния.

Наиболее агрессивные группы буржуазии Германии и Франции еще в конце XIX в. проектировали создание так называемой Срединной Европы. В 1915 г. депутат германского рейхстага Науман предложил создать таможенный союз из стран Срединной Европы — Германии, Австро-Венгрии, Швейцарии, Голландии, с включением также скандинавских стран. В странах Антанты в годы первой мировой войны тоже существовали планы создания экономического блока союзных держав, которые не были осуществлены ввиду все более усиливающихся противоречий между капиталистическими странами. Возникли лишь Польско-Данцигский (1919 г.) и Бельго-Люксембургский (1921 г.) таможенные союзы.

После первой мировой войны вновь возродилась идея паневропейской федерации с единой таможенной территорией. В 1929 г. на Ассамблее Лиги наций от имени Франции, стремившейся тогда к установлению своей гегемонии на континенте Европы, французский министр иностранных дел внес предложение о создании Европейской федерации. Проект носил агрессивный характер, так как европейский таможенный союз, окруженный высоким таможенным барьером, предполагалось использовать в первую очередь против СССР. Однако острые политические и экономические противоречия между капиталистическими странами не позволили Франции осуществить эту идею.

После второй мировой войны вновь возникли проекты создания широкого таможенного союза в Западной Европе. На этот раз инициатором этих проектов явились агрессивные круги США и Англии. Все эти проекты связаны так или иначе с идеей создания агрессивного блока западных держав против Советского Союза и стран народной демократии и с планами установления господства финансового капитала США в Европе.

Первым послевоенным таможенным союзом явилось соглашение между Бельго-Люксембургским экономическим союзом и Голландией, известное под названием «Бенилюкс». Соглашение было заключено 5 сентября 1944 г., ратифицировано парламентами в 1947 г., а вступило в действие в 1948 г.

В 1947—1949 гг. велись переговоры о создании таможенного союза северных стран Европы, Франко-итальянского союза, Англо-скандинавского таможенного союза и даже союза всех западноевропейских стран. Глава американской администрации по осуществлению плана Маршалла, выступивший осенью 1949 г. на сессии Совета Организации европейского экономического сотрудничества, прямо заявил, что основной задачей Организации должно явиться создание из стран Европы «единого рынка». Подразумевалось, что постепенно будут сняты торгово-политические барьеры между странами Западной Европы и все они объединятся в таможенный и экономический союз, что чрезвычайно облегчило бы проникновение в Западную Европу американских товаров и капиталов. Достигнуть этого объединения предполагалось через посредство нескольких региональных таможенных союзов. Однако эти попытки потерпели крах. В частности, в конце 1949 г. окончились неудачей переговоры об организации наиболее крупного из предполагавшихся экономических союзов в составе Франции, Италии, Бельгии, Голландии и Люксембурга.

* *
*

Рассмотрение основных средств торговой политики империалистических государств показывает, что вместе с углублением общего кризиса капитализма и обострением проблемы рынка протекционизм становится все более агрессивным. В настоящее время характер применяемых средств торговой политики в основном определяется экспансией американского империализма, его борьбой за мировое господство и нарастающим сопротивлением этой экспансии со стороны остальных капиталистических стран.

В то же время применение агрессивных средств торговой политики, все более многочисленных и сложных, не только отражает борьбу за рынки, но и в свою очередь еще больше обостряет противоречия между капиталистическими странами, усиливает препятствия для развития международной торговли, углубляет развал мирового капиталистического рынка.

ГЛАВА VIII

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОНОПОЛИЙ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Раздел рынков сбыта и источников сырья международными монополиями

По мере роста концентрации производства и капитала, усиления вывоза капитала и расширения заграничных и колониальных связей крупнейших монополий создаются условия для образования международных монополий и раздела мирового рынка между ними.

Образование международных монополий означает новую ступень всемирной концентрации производства и капитала, несравненно более высокую, чем предыдущие.

Создаются международные союзы монополистов различных стран, направленные на установление господства на рынках путем сговора о разделе рынков сбыта, о размерах производства или экспорта тех или иных товаров, или о совместной политике цен. Конечная цель всех подобных союзов заключается в обеспечении для их участников максимальных прибылей.

Существует довольно много различных видов международных монополистических союзов — картели, синдикаты, тресты, концерны, пулы, патентные соглашения и т. д.

Наибольшее значение в международных экономических отношениях имеют картели, т. е. такие монополистические объединения, в которых участники вступают в соглашение о разделе рынков, объеме производства, условиях продажи товаров, ценах и т. д., сохраняя свою производственную и коммерческую самостоятельность. Первоначально международные картели возникали преимущественно в области производства сырья и полуфабрикатов. Затем картелирование распространилось и на отрасли обрабатывающей промышленности, производящие такие товары, как электротехническое оборудование, оптические приборы, химические товары и т. д. Особенно широкое распространение получили картельные соглашения после первой мировой войны, что было связано с усилением господства монополий и их стремлением сохранить контроль над рынками в

условиях крайнего обострения проблемы сбыта. К 1938 г. насчитывалось несколько сотен международных картелей, которые контролировали около 40% внешней торговли всего капиталистического мира. До второй мировой войны рынки таких товаров, как черные металлы и изделия из них, цветные металлы, основные продукты химической промышленности, важнейшие сырьевые и продовольственные товары, электротехнические изделия, промышленное и транспортное оборудование, контролировались международными союзами монополистов главных капиталистических стран — США, Англии, Германии и Франции. Так, например, медный картель, созданный в 1935 г. крупнейшими компаниями США, Англии, Бельгии, владевшими медными рудниками в Чили, Мексике, Северной Родезии, Бельгийском Конго, установил свой контроль над 90% производства меди в капиталистическом мире. Картельное соглашение по олову, заключенное магнатами оловянной промышленности, охватывало Малайю, Боливию, Таиланд, Бельгийское Конго и Нигерию и осуществляло контроль более чем над 90% продукции этого металла. Международный картель по рельсам контролировал почти все производство рельс и торговлю ими в капиталистических странах. Картель распределял заказы между его участниками и устанавливал экспортные цены.

Участниками международных картельных соглашений являются или отдельные крупные монополии, или монополистические союзы капиталистов разных стран. Так, например, участниками ряда международных картелей по химическим товарам были три химических треста: германский трест «И. Г. Фарбениндустри», американский — «Дюпон де Немур» и английский — «Империал кемикл индастриз».

«И. Г. Фарбениндустри» был участником более чем двух тысяч германских и международных картельных соглашений. Нити явных и тайных соглашений от «И. Г. Фарбениндустри» через «Стандарт ойл» и «Нешенэл лед» вели к финансовой группе Рокфеллера, через «Алюминиум компани оф Америка» — к финансовой группе Меллона; ряд соглашений связывал «И. Г. Фарбениндустри» с автомобильным концерном Форда, с японским концерном Мицуи и т. д. Патентными и картельными соглашениями «И. Г. Фарбениндустри» был связан с английским трестом «Империал кемикл индастриз», французским концерном Кюльмана, бельгийской финансово-промышленной группой Сольвей и т. д. Эти монополии разделили между собой рынки сбыта по красителям, содопродуктам, синтетическому азоту, соединениям титана и другим химическим товарам.

В течение 25 лет рынок нефти капиталистических стран находится во власти мощного картеля, в состав которого входит пять крупнейших нефтяных монополий США: «Стандарт ойл оф Нью-Джерси», «Сокони-вакуум», «Тексас ойл компани», «Стан-

дарт ойл оф Калифорниа», «Галф ойл корпорейшн», — и две нефтяные монополии Англии — «Англо-Ираниэн ойл компани» и «Ройял датч-Шелл». Эти монополии разделили между собой источники нефти и рынки сбыта в капиталистическом мире и путем сговоров и соглашений обеспечивают получение наивысших прибылей.

Типичным примером международных картелей, участниками которых являются не отдельные компании, а союзы монополистов отдельных стран, может служить международный стальной картель. Он был создан объединениями сталепромышленников Германии, Франции, Саарской области, Бельгии и Люксембурга. В дальнейшем, после присоединения к нему ряда других стран континентальной Европы и Англии, он превратился в общеевропейский картель. После заключения картельного соглашения с экспортными объединениями стальных компаний США в 1938 г. картель стал подлинно всемирной монополией и установил свое господство на всем мировом рынке стали капиталистических стран.

Накануне второй мировой войны наряду с международным стальным картелем существовало около двадцати крупных отраслевых международных картелей, контролировавших производство и торговлю отдельными видами черных металлов и изделий из них: международные картели по чугуну, железному лому, рельсам, трубам, проволоке, белой жести и др. Все эти картели были тесно связаны между собой и являлись орудием в руках крупнейших металлургических монополий для укрепления их господства на рынке черных металлов.

В период между двумя мировыми войнами широкое распространение получили межправительственные товарные соглашения как особая форма международных монополистических союзов, осуществляющих контроль над производством и сбытом важнейших товаров. Особенность этих соглашений состоит в том, что их участниками являются не непосредственно частные компании или их союзы, а правительства отдельных стран, действующие в интересах монополистических групп и магнатов финансового капитала этих стран. Первое межправительственное товарное соглашение было заключено по сахару. Еще в 1902 г. в Брюсселе десять европейских стран подписали конвенцию, направленную на борьбу против демпинга и экспортных премий, применявшихся экспортерами на рынке сахара.

Углубление кризиса перепроизводства сахара после первой мировой войны и особенно в период мирового экономического кризиса 1929 г. привело к заключению в 1931 г. международного соглашения по сахару (так называемая схема Чедборна) [1],

[1] По имени американского адвоката Чедборна, игравшего по поручению американских сахарозаводчиков на Кубе руководящую роль в переговорах.

подписанного странами-экспортерами сахара. Согласно этому соглашению, часть запасов сахара была временно снята с рынка, были установлены квоты для вывоза сахара отдельными странами и введено ограничение его производства. Это соглашение прекратило свое действие в 1935 г., так и не достигнув основной своей цели — повышения цен на сахар.

В 1937 г. было подписано новое межправительственное соглашение между 22 странами — экспортерами и импортерами сахара, имевшее своей официальной целью приостановить падение цен на сахар путем регулирования производства, экспорта и запасов этого товара. Это соглашение пролонгировалось из года в год и формально действует в настоящее время, хотя роль исполнительного органа этого соглашения — Международного совета по сахару сводится фактически к сбору информаций о торговле сахаром.

В 1933 г. было заключено межправительственное соглашение по чаю между Индией, Цейлоном и Нидерландской Индией. Английские и голландские капиталисты — собственники чайных плантаций в этих странах, стремясь сохранить свои высокие прибыли, ввели при помощи этого соглашения ограничение поставок чая на мировой рынок. Однако это соглашение не только не устранило конкуренции, а, наоборот, обострило ее, вызвав увеличение экспорта чая из Британской Африки, Японии, Китая и других стран, не участвовавших в соглашении.

Упоминавшийся выше картель по олову был создан в форме межправительственного товарного соглашения. Под непосредственным давлением английских и голландских оловодобывающих трестов в Малайе, Боливии, Индонезии и Нигерии правительства этих стран 27 февраля 1931 г. подписали картельное соглашение, официально именовавшееся «схемой контроля над оловом». Позднее к этому соглашению присоединились Таиланд, Бельгийское Конго, Индо-Китай, Португалия и английские компании в Корнуэлле (Англия). Хотя формально соглашение не устанавливало цен на олово, их повышение было главной целью «схемы контроля». Картель ограничивал экспорт олова из стран — участниц соглашения, устанавливал квоты производства и ограничивал добычу олова в зависимости от конъюнктуры рынка и уровня цен.

После второй мировой войны, вследствие изменившегося соотношения сил на рынке олова и прежде всего в результате упорной борьбы США против монопольного господства Англии в производстве и торговле оловом, картельное соглашение по олову не было возобновлено. Все попытки Англии в течение 1946—1950 гг. заключить новое межправительственное соглашение по олову неизменно встречали сопротивление со стороны США, и только в конце 1953 г. на международной конференции в Женеве с участием 30 стран было разработано и принято но-

вое межправительственное соглашение по олову, которое должно быть подписано и ратифицировано в 1954 г.[1]

Это соглашение между странами — экспортерами и импортерами олова предусматривает минимальные (640 ф. ст. за большую тонну) и максимальные (880 ф. ст. за большую тонну) цены на олово, создание буферного запаса олова (до 25 тыс. т), находящегося в распоряжении учреждаемого Совета по олову, а также установление контроля над экспортом олова и его ограничение, если это потребуется по условиям рынка.

В ожесточенной империалистической борьбе за максимальные прибыли, за сохранение своей сырьевой монополии британский капитал широко использовал межправительственные картельные соглашения и на рынке каучука. Так называемая «схема Стивенсона» и каучуковый картель 1934—1943 гг. принадлежат к числу наиболее типичных английских монополистических организаций периода империализма и общего кризиса капитализма. По «схеме Стивенсона» было предусмотрено принудительное ограничение экспорта каучука из британских владений — Цейлона, Малайских Штатов и Стрейтс Сеттлемента, поставлявших 70% мировой продукции, в целях сохранения монопольно высоких цен на каучук. Соглашение вошло в силу в 1922 г. и действовало до 1928 г.

Нидерландская Индия, не участвовавшая в картельном соглашении, воспользовалась высокими ценами на каучук и в короткое время резко увеличила свои поставки каучука на мировой рынок. Обострившаяся англо-американская борьба и сильнейшая конкуренция со стороны индонезийского каучука привели к резкому понижению цен и росту мировых запасов каучука. В результате этого «схема Стивенсона» потерпела крах, и картельное соглашение было аннулировано.

В мае 1934 г. было заключено новое межправительственное соглашение по каучуку. Оно было подписано правительствами Великобритании (от имени Стрейтс Сеттлемента, Малайских Штатов, Цейлона, Британского Северного Борнео, Саравака), Нидерландов, Франции, Индии и Таиланда, которые вместе контролировали около 98% мирового производства каучука. Соглашение вступило в силу 1 июня 1934 г. и действовало до конца 1938 г., когда после незначительных добавлений и изменений оно было возобновлено еще на 5 лет — до 1943 г.

---

[1] Все страны — участницы соглашения подразделяются на 2 группы, каждая из которых получает в Совете по олову 1 000 голосов. В группу экспортеров олова входит 6 основных стран, производящих олово (Малайя — 360 голосов, Боливия — 213, Индонезия — 213, Бельгийское Конго — 90, Таиланд — 66, Нигерия — 58). В группу импортеров олова входит 18 стран (США — 490 голосов, Англия — 145 голосов, Франция — 55, Западная Германия — 55, Канада — 37 и др.).

Межправительственное картельное соглашение по каучуку 1934—1943 гг. представляло собой на деле англо-голландский союз монополистов. Использовав буржуазный государственный аппарат для принудительного картелирования сотен тысяч мелких крестьянских хозяйств стран Юго-Восточной Азии, английские и голландские плантаторы добивались установления монопольного господства на мировом рынке каучука и установления монопольных цен.

Участие буржуазных государств в товарных соглашениях обусловливает исключительно напряженную борьбу между участниками соглашений, обостряет противоречия между основными капиталистическими странами и делает сами соглашения весьма непрочными. Об этом свидетельствует, например, история межправительственного соглашения по пшенице.

Первое пшеничное соглашение было заключено сроком на 2 года в августе 1933 г. 22 странами. Важнейшей целью пшеничного соглашения являлось установление квот по экспорту пшеницы из стран — главных поставщиков этого товара на мировой рынок.

В свою очередь, страны-импортеры согласились не поощрять расширение посевных площадей, отменить мероприятия, уменьшающие потребление, понизить импортные пошлины при определенном уровне цен и отказаться от количественных ограничений по импорту пшеницы.

Пшеничное соглашение 1933 г. не оказало существенного влияния на рынок зерна и фактически уже через год перестало существовать; цены на пшеницу продолжали падать, экспортеры не выполнили принятых на себя обязательств, и конкуренция между ними еще больше усилилась. Так, Аргентина вывезла 4,0 млн. т зерна против установленной ей квоты в 2,9 млн. т, а США и Канада не сократили посевных площадей под пшеницей вопреки условиям соглашения.

В 1939 г., в связи с новым обострением аграрного кризиса и ростом продукции и запасов пшеницы, главные страны-экспортеры — США, Канада, Австралия и Аргентина — начали разработку нового проекта соглашения, которое не было заключено из-за противоречий о размерах квот для главных стран-экспортеров.

В начале 1947 г. вновь была осуществлена попытка заключить соглашение, которая окончилась провалом, так как участники не достигли согласованного решения о ценах.

После продолжительных переговоров, в ходе которых выявились глубокие противоречия как между странами-экспортерами (по размерам экспортных квот), так и между странами-экспортерами и странами-импортерами (по вопросу об уровне цен, о размерах гарантированного импорта и сроках соглашения), было заключено новое пшеничное соглашение между 5 странами-экспортерами и 37 странами-импортерами, которое

вошло в силу с 1 августа 1949 г. [1]. Оно охватывало около 2/3 международной торговли этим товаром.

Межправительственное соглашение по пшенице не устранило противоречий между странами-экспортерами и импортерами зерна и придало конкурентной борьбе на хлебном рынке капиталистических стран еще более напряженный характер.

Это особенно ясно обнаружилось при переговорах о продлении пшеничного соглашения, срок которого истекал 31 июля 1953 г. США настаивали на увеличении максимальной цены, Англия выступила против. Обострение противоречий достигло такого напряжения, что Англия — крупнейший импортер пшеницы, вышла из состава участников пшеничного соглашения, что является показателем нового обострения конкурентной борьбы на мировом пшеничном рынке.

Межправительственные товарные соглашения являются специфическим порождением периода общего кризиса капитализма. Союзы монополистов в результате крайнего обострения проблемы рынка все шире используют буржуазное государство и его аппарат в качестве послушного орудия их борьбы за рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала в интересах охраны максимальных прибылей. Следовательно, межправительственные товарные соглашения свидетельствуют о подчинении государства капиталистическим монополиям, об усилении государственно-монополистического капитализма.

Чаще всего монополии используют систему межправительственных товарных соглашений для того, чтобы установить свое господство на рынках таких товаров, где значительная доля в производстве принадлежит мелким немонополизированным предпринимателям, особенно крестьянам (олово, каучук, пшеница, чай и др.).

Крупный монополистический капитал использует в своих интересах буржуазное государство, осуществляющее принудительное картелирование мелких производителей того или иного товара в целях устранения их конкуренции на мировых рынках. Хищнически эксплуатируя и разоряя миллионные массы трудящихся, монополистический капитал насильно подчиняет их диктату международных монополий и таким путем обеспечивает себе огромные прибыли.

На рынках отдельных товаров встречаются международные монополистические союзы в виде синдикатов, т. е. объединений, сосредоточивающих сбыт товаров в руках общей синдикатской конторы или специальной сбытовой фирмы. Примером подобного рода монополии является международный алмазный

[1] Советская делегация участвовала на пшеничной конференции в январе—марте 1949 г. Поскольку США, Канада и Австралия отказались удовлетворить справедливые требования Советского Союза об установлении экспортной квоты в размере 2,04 млн. т., Советская делегация отказалась от участия в соглашении.

синдикат, контролирующий свыше 95% продукции алмазов в капиталистических странах. Синдикат забирает у своих членов всю продукцию алмазов и продает ее в централизованном порядке.

Международный синдикат по магнезиту имел в Вене специальное бюро, распределявшее между участниками синдиката все поступавшие заказы и производившее продажу магнезита через сбытовую контору в Швейцарии — «Акционерное общество магнезит».

Монополистические соглашения о разделе мировых рынков сбыта часто дополняются соглашениями об использовании патентов на изобретения и технические усовершенствования. С помощью патентных соглашений международные монополии устанавливают свой контроль над целыми отраслями производства и повышают цены на патентованные изделия. Вместе с тем, присваивая себе достижения ученых и изобретателей, монополии ограничивают использование неугодных им патентов и препятствуют широкому применению научных открытий. Так, например, до второй мировой войны германский химический концерн «И. Г. Фарбениндустри» имел патентное соглашение по синтетическому горючему и искусственному каучуку с американской нефтяной монополией «Стандарт ойл». Этим монополиям удалось затормозить развитие производства синтетического каучука в США, причем «Стандарт ойл» не только скрывала до 1940 г. новый способ производства каучука, разработанный в США, но и намеревалась, как это установлено теперь документами, передать «И. Г. Фарбениндустри» в 1942 г. это важное изобретение. В этом примере ярко выступает предательская роль крупного монополистического капитала, торгующего национальными интересами своего народа ради получения максимальных прибылей.

Соглашения монополий о разделе рынков и ценах на товары очень часто носят негласный характер и далеко не всегда заключаются в форме письменных договоров. Часто они носят характер устного сговора и содержатся в глубокой тайне.

Соглашения подобного рода получили в буржуазной литературе название «джентльменских соглашений». Они являются удобной формой для всевозможных секретных соглашений о дележе рынков и источников сырья и позволяют монополистам скрывать от общественного мнения темные махинации, связанные с взвинчиванием цен, ухудшением качества товаров, созданием искусственного дефицита товаров на рынке и т. д.

Международные тресты и концерны — гигантские монополистические объединения предприятий одной или разных отраслей промышленности, владельцы которых тесно связаны между собой посредством системы участий, договоров, финансовых связей и «личных уний», играют огромную роль в международной торговле капиталистических стран. Эти объеди-

нения обычно находятся под контролем одной или нескольких групп магнатов финансового капитала. Сохраняя формально национальную вывеску той или иной страны, подобные тресты и концерны по существу являются международными монополиями, поскольку каждый из них контролирует промышленность и рынки многих капиталистических стран. Так, например, крупнейший автомобильный концерн США — «Дженерал моторс», доля которого в производстве автомобилей в США превышает 40%, имеет свои автомобильные заводы в 30 странах мира и в том числе филиалы в Англии, Канаде, Западной Германии, Италии и т. д. В общем экспорте автомобилей этой монополии свыше половины приходится на машины, собранные на ее заводах в других странах.

Англо-голландский концерн «Юнилевер» подчинил себе путем сложной системы участий и финансового контроля около 600 предприятий по производству мыла, маргарина, разных жиров во многих странах мира. Этот концерн, закупая первичное сырье главным образом в колониальных и зависимых странах, осуществляет все стадии производства маргарина и мыла, а также в широких масштабах контролирует внешнюю, оптовую и розничную торговлю этими товарами в целом ряде капиталистических стран.

После второй мировой войны, в связи с усилением процесса концентрации производства и капитала в руках кучки магнатов финансового капитала, растет всевластие и гнет монополий, что приводит к еще более широкому использованию подчиненного им аппарата государственной власти для монополизации мировых рынков сбыта и источников сырья.

Наиболее полно на службу монополиям и их империалистическим интересам поставлен государственный аппарат США. В своей захватнической политике американские монополии широко используют политическую и финансовую мощь государства.

Финансовый капитал США обеспечивает расширение своей экспансии не только с помощью послушных ему американских правительственных учреждений, но и через так называемые международные экономические организации и соглашения, в которых хозяйничают и играют руководящую роль представители американских монополий. Примерами таких организаций могут служить Международный банк для реконструкции и развития, Международный валютный фонд.

Взяв курс на развязывание новой мировой войны, правящие круги США особое внимание уделяют захвату контроля над мировыми источниками сырья. Монополии США стремятся сконцентрировать в своих руках огромные спекулятивные и стратегические запасы сырьевых материалов, особенно таких, по которым Соединенным Штатам не принадлежит монополия производства и добычи: цветных и редких металлов, марганца,

вольфрама, каучука, хлопка, шерсти, целлюлозы. С этой целью в начале 1951 г. была образована межправительственная монополистическая организация — так называемая Международная конференция по сырью, руководящую роль в которой играли США. В задачу этой организации входило создание резервов сырья в странах агрессивного Северо-атлантического пакта, контролируемых США, и лишение этого сырья стран демократического лагеря. Образование ее было результатом сговора монополий США, Англии и Франции.

Созданные при Международной конференции по сырью семь товарных комитетов должны были взять под свой контроль ресурсы сырьевых материалов в капиталистическом мире и путем выделения соответствующих квот осуществлять распределение этого сырья среди стран — участниц соглашения.

Однако из-за серьезных разногласий среди участников Международной конференции по сырью, и прежде всего вследствие американо-английских противоречий, монополиям США не удалось поставить под контроль этой организации ряд важных сырьевых материалов, в частности каучук и олово, по которым товарные комитеты не были созданы. Из семи комитетов, образованных по различным товарам, фактически функционировали лишь четыре комитета, занимающиеся различными товарами: медью, цинком, свинцом, марганцем, никелем, кобальтом и серой. Комитет по шерсти не принял ни одного согласованного решения и был распущен осенью 1952 г. Такая же участь постигла комитет по хлопку, а комитет по целлюлозе и бумаге бездействовал с момента его создания. Международная конференция по сырью, не достигнув целей, поставленных перед ней американскими монополиями, официально прекратила свое существование в конце 1953 г.

Другим типичным примером международной государственно-монополистической организации является «Европейское объединение угля и стали», созданное согласно так называемому «плану Шумана» под диктовку американского империализма. 18 апреля 1951 г. правительствами Западной Германии, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга был подписан договор о создании этого объединения, под контролем которого находится около половины добычи угля и около $^2/_3$ производства стали в западноевропейских странах [1].

[1] По данным Европейской Экономической комиссии, из 454 млн. т. каменного угля, добытого в 1950 г. в западноевропейских странах, на долю стран, входящих в Объединение, приходилось 217,7 млн. т, или 48,1%. В том числе в Западной Германии — 112,3 млн. т, во Франции — 50,8 млн. т, в странах Бенилюкса — 39,5 млн. т и Сааре — 15,1 млн. т. Выплавка стали в том же году составила в западноевропейских странах 51,7 млн. т, а в странах Объединения — 31,9 млн. т, или 61,7%, в том числе в Западной Германии — 12,1 млн. т, во Франции — 8,7 млн. т, Бельгии — 3,9 млн. т, Люксембурге — 2,45 млн. т, Италии — 2,34 млн. т, Голландии — 0,5 млн. т.

В созданном объединении ведущая роль принадлежит западногерманским монополиям, тесно связанным с финансовым капиталом США. Фактическое господство монополий США обеспечивается решающими позициями американского капитала в Руре, а также тем, что правящие круги США приняли на себя финансирование «плана Шумана». Американский империализм рассчитывает использовать «Европейское объединение угля и стали» для захвата контроля над угольно-металлургической промышленностью западноевропейских стран, для создания в Западной Европе крупного военно-промышленного плацдарма агрессивного Северо-атлантического пакта, для усиления германских монополий как главной опоры Уолл-стрита в Европе, для оттеснения Англии и ее тяжелой промышленности с экспортных рынков.

Однако создание единого открытого рынка для продукции угольной и металлургической промышленности участвующих в объединении стран вызвало чрезвычайное обострение противоречий между ними, создало под давлением немецкой конкуренции реальную угрозу свертывания производства угля и металла во Франции, Италии, Бельгии. В то же время действие «плана Шумана» обостряет противоречия между его участниками и Англией.

* * *

Буржуазные экономисты утверждают, что международные союзы монополистов создаются якобы для устранения губительной конкуренции и ликвидации анархии и кризисов в капиталистическом производстве, как средство «мирного» улаживания противоречий. Подобные рассуждения ничего общего не имеют с действительностью.

На самом деле союзы монополистов осуществляют экономический раздел мира и порабощение его финансовым капиталом, способствуют усилению эксплуатации рабочего класса и крестьянства в целях обеспечения максимальных прибылей. Несмотря на то, что монополии снижают свои издержки производства путем интенсификации труда рабочих, снижения их заработной платы и получения дешевого сырья из колоний, на мировом капиталистическом рынке они реализуют товары по монопольно высоким ценам и таким образом получают огромные прибыли. Так, например, цены на каучук, установленные в результате деятельности международного картеля, в 1940—1941 гг. в 2 раза превышали фактические издержки производства натурального каучука.

Монополизация американского и мирового капиталистического рынков электроламп позволяла тресту США «Дженерал электрик» получать в довоенные годы прибыли в размере 65—90% от издержек производства.

Германский концерн «И. Г. Фарбениндустри», игравший руководящую роль в международном картеле по красителям, используя свое монопольное положение на рынке, продавал красители по 4,15 марки за 1 кг, в то время как издержки их производства составляли только 1,42 марки.

С момента создания международного картеля по олову прибыли оловодобывающих компаний непрерывно росли и в 1937—1938 гг. более чем в 7 раз превысили прибыли 1930 и 1931 гг. Заправилы оловянных трестов получали дивиденды, достигавшие 90% и более. Такие же колоссальные прибыли получали монополии в алюминиевой, медной, стальной, автомобильной, электротехнической, химической, нефтяной и других отраслях промышленности.

Особенно сильно возросли и достигли рекордных размеров прибыли монополий во время второй мировой войны и в послевоенные годы. Так, чистая балансовая прибыль крупнейших американских монополий цветной металлургии — «Кеннекотт коппер», «Анаконда коппер», «Фелпс Додж» — в 1950 г. в 4—5 раз превысила уровень прибылей в 1938 г. Только за один 1950 г., когда монополии особенно широко использовали военно-инфляционную конъюнктуру для взвинчивания цен на цветные металлы, прибыли этих монополий увеличились почти вдвое по сравнению с 1949 г.

История монополистических соглашений показывает, что картели не устраняют конкуренции, а существуют над ней и рядом с ней. Ожесточенная борьба идет внутри картелей за квоты в производстве и экспорте товаров, борьба между монополиями и аутсайдерами, между монополиями в различных отраслях промышленности и т. д.

Раздел мировых рынков и источников сырья между союзами монополистов происходит «по капиталу», «по силе» и зависит, следовательно, от соотношения сил и могущества участников дележа. Положение каждого из участников картельного соглашения постоянно меняется. На основе этого меняющегося экономического и политического соотношения сил развертывается ожесточенная борьба за повышение доли в прибылях и расширение сферы монопольной эксплуатации для каждого из участников соглашения.

Раздираемые внутренними противоречиями, в условиях обостряющейся борьбы за рынки сбыта и источники сырья, международные картели распадаются и создаются затем вновь, отражая новое изменившееся соотношение сил. Таким образом, международные объединения монополистов характеризуются неустойчивостью и непрочностью.

История монополистических соглашений свидетельствует также о том, что международные картели несут с собой усиление анархии, свойственной капиталистическому производству и мировому капиталистическому рынку.

Международные картели всегда были и остаются в авангарде империалистической реакции. Им принадлежит важная роль в подготовке и развязывании агрессивных империалистических войн. С помощью американо-английских монополий была восстановлена после первой мировой войны мощная военная промышленность Германии. Финансовая олигархия США, Англии, Франции, тесно связанная через картельные соглашения с монополиями фашистской Германии, вдохновляла и поддерживала политику германского фашизма, направляла его агрессию на Восток, против Советского Союза.

Стремясь помешать мирному развитию СССР и укреплению его экономической мощи, международные монополии проводили и проводят политику дискриминации внешней торговли СССР и ведут борьбу против советской монополии внешней торговли. Международные картели устанавливали специальные, более высокие «русские цены» на товары, экспортируемые в СССР, бойкотировали советские экспортные товары, пытались навязывать более тяжелые условия предоставления кредитов по поставкам товаров в СССР и т. д.

Международные монополии активно участвуют в организации и финансировании шпионажа и диверсий в СССР и других странах демократического лагеря.

После второй мировой войны международная реакция, возглавляемая американскими монополиями, усиливает свои происки против стран демократического лагеря и открыто ведет подготовку новой войны против СССР и стран народной демократии. В этой агрессивной политике современного империализма ведущая роль принадлежит монополиям и союзам монополистов, которые держат в своих руках реакционные правительства и направляют их деятельность. Союзы финансовых магнатов, контролирующие производство нефти, металлов, химикатов, военных материалов, атомного оружия, рассматривают гонку вооружений и новую войну как источник еще более грандиозных прибылей и как путь к расширению сферы их господства.

Воздействие международных монополий на рынки и цены товаров

Монополизация мировых рынков международными картелями и трестами оказывает существенное воздействие на условия внешней торговли и прежде всего на цены товаров. Монопольно высокие цены, устанавливаемые международными монополиями на важнейшие товары, вызывают общий рост дороговизны.

В тех случаях, когда международным картелям удается полностью или частично захватить в свои руки контроль над производством и сбытом того или иного товара, они осуще-

ствляют прямое регулирование цен, т. е. непосредственно устанавливают минимальные цены, ниже которых не должны продаваться товары.

Для того чтобы обеспечить продажу товаров по установленным ценам, картели делят между собой рынки сбыта и определяют размеры продаж или квоты экспорта для своих участников. За превышение квот и нарушение установленных цен и условий продажи картельные соглашения предусматривают высокие штрафы. Такими методами воздействия на рынки соответствующих товаров пользовались до второй мировой войны картели по стали, трубам, рельсам и ряд других картелей. Подчинив своему контролю почти весь экспорт стали из капиталистических стран Европы, международный стальной картель удерживал экспортные цены на высоком уровне. Вместе с тем картель вел острую борьбу против своих конкурентов. Путем временного понижения цен на отдельных рынках картель добивался разорения своих конкурентов или принуждал их присоединиться к картельному соглашению.

Американские и английские нефтяные монополии, входящие в международный картель по нефти, установили свое господство в области сбыта нефти во всех капиталистических странах.

Так, например, до второй мировой войны американские монополии «Стандарт ойл оф Нью-Джерси», «Сокони-вакуум», английские «Ройял датч-Шелл» и «Англо-Ираниэн» вместе с французской «Компани франсез де петроль» контролировали во Франции импорт бензина на 91%, керосина — на 95%. В Бельгии три крупнейшие международные монополии контролировали 63% сбыта всех нефтепродуктов, в Нидерландах — 71,7%, в Дании — 82,5%, в Норвегии — 90%, в Швеции — 95%.

Господство международного нефтяного картеля над рынками сбыта обеспечивается тем, что в руках его участников сосредоточен контроль над важнейшими источниками нефти, танкерным флотом, нефтепроводами, а также контроль над розничной сбытовой сетью в капиталистических странах.

Накануне второй мировой войны был создан международный картель по красителям, контролировавший свыше 90% всего производства синтетических красителей в капиталистическом мире. В состав картеля вошли крупнейшие предприятия химической промышленности Германии («И. Г. Фарбениндустри»), Англии («Империал кемикл индастриз»), Франции («Кюльман»), Швейцарии («И. Г. Базель»), Италии («Монтекатини»), США («Дюпон де немур», «Нейшнл энилайн энд кемикл корпорейшн» и др.), Японии («Мицуи»).

Картель поделил рынки сбыта между участниками, установив для каждого из них квоты или размеры оборотов по торговле с той или иной страной. Так, рынок красителей в Индии был поделен следующим образом: «И. Г. Фарбениндус-

стри» — 78,14%, «Империал кемикл индастриз» — 13,97%, швейцарская группа — 7,38%, французская группа — 0,61%. Рынок латиноамериканских стран был почти целиком отдан «И. Г. Фарбениндустри» и швейцарской группе, имевших там квоты 86,02 и 12,94% соответственно.

Картель устанавливал в разных странах различные цены, причем обычно наиболее высокие цены назначались в отсталых и зависимых странах (Китай, Латинская Америка, Индия и др.), а более низкие цены — в индустриально развитых странах, имеющих свою химическую промышленность (США, Канада), для того чтобы завоевать эти рынки и успешно бороться с конкурентами.

Другой крупный химический картель полностью контролировал производство и сбыт соды и содопродуктов в капиталистических странах. Участниками содового картеля являлись: бельгийская компания «Сольвей», английский химический трест «Империал кемикл индастриз», экспортный картель США «Алкассо» и германский «И. Г. Фарбениндустри».

Содовый картель монополизировал экспорт содопродуктов, делил рынки между участниками, устанавливал цены, предусматривал продажу товаров через общие торговые агентства.

Каждый член картеля получал особые права на свою клиентуру. Эти права охранялись при помощи специально разработанных средств и главным образом при помощи «защитных цен». Каждый член картеля обязывался не только не выступать на рынках, отданных другим участникам картеля, но и назначать при обращении к нему «чужих» покупателей непомерно высокие цены и другие явно неприемлемые условия продажи.

Так же как картель по красителям, содовый картель вел ожесточенную борьбу с аутсайдерами. Для подавления своих конкурентов картели всячески старались подорвать снабжение их полупродуктами, а также широко использовали низкие, так называемые «боевые» цены и часто добивались разорения или ухода конкурентов с того или иного рынка.

Раздел рынков сбыта между монополистами позволяет им диктовать цены на мировых рынках. Так, например, цена на карбид вольфрама, идущий на изготовление резцов для скоростной обработки металлов, в 1927 г была установлена монополистами в 50 долл. за 1 а. ф., а после заключения картельного соглашения между американским концерном «Дженерал электрик» и германским концерном Круппа цена на карбид вольфрама была сразу увеличена в 7—9 раз и удерживалась на этом уровне в течение 15 лет — до 1942 г.

Международный картель по алюминию, созданный в 1931 г., контролировал почти всю алюминиевую промышленность капиталистических стран и господствовал на мировом рынке алюминия Картель установил для своих участников квоты в производстве первичного алюминия, разделил между ними

рынки сбыта и установил единые для всех рынков монопольные цены. Даже в условиях жестокого экономического кризиса картелю удалось сохранить высокие цены на алюминий. Уже в 1932 г. цена превысила докризисный уровень 1929 г. и в течение 1933—1935 гг. удерживалась картелем на неизменном уровне в 100 ф. ст. за большую тонну.

Наряду с прямым регулированием цен международные монополии широко применяют методы и средства косвенного воздействия на рынки и цены товаров. Важнейшими такими средствами являются картельные соглашения об ограничении производства и экспорта товаров. Ограничивая размеры производства, переработки и экспорта товаров, монополии искусственно создают недостачу товаров на рынке и добиваются тем самым повышения рыночных цен. Картельные соглашения об ограничении производства товаров устанавливают соответствующие квоты производства для участников картеля, которые обычно изменяются в зависимости от условий рыночной конъюнктуры. Так, например, условие картельного соглашения 1938 г. по свинцу предусматривало, что если цена на свинец на лондонской бирже цветных металлов будет находиться на уровне ниже 15 ф. ст. за большую тонну в течение 20 биржевых дней подряд, то участники картеля обязуются автоматически сократить свои квоты на 5%. Это ограничение отменялось только тогда, когда цена на свинец превышала 16 или 17 ф. ст. за большую тонну.

Представители крупного монополистического капитала используют картельные соглашения для борьбы со своими конкурентами и особенно жестоко расправляются с ними в тех случаях, когда они являются мелкими крестьянскими или фермерскими хозяйствами, играющими большую роль в производстве того или иного товара. В этом отношении весьма показательным является пример из деятельности международного картеля по каучуку.

Наделив исполнительный орган картеля — Международный комитет по каучуку — прерогативами государственной власти, английское и голландское правительства отдали судьбу сотен тысяч туземных крестьян в руки крупных плантаторов, которые на протяжении многих лет проводили политику беспощадного ограбления и экспроприации мелких собственников. Путем драконовской системы экспортных пошлин, доходивших до 80% от цены каучука, запрещения новых посадок каучуконосов и занижения экспортных квот для мелких хозяйств заправилы картеля насильственно принуждали крестьянские хозяйства сокращать производство каучука.

Картель с помощью правительственных органов ввел для крестьянских хозяйств Индонезии систему скользящих пошлин на экспорт каучука. Чем больше увеличивали крестьяне экс-

порт каучука, тем выше становились уплачиваемые ими пошлины за его вывоз.

В то время как монопольные цены, установленные картелем, приносили крупным плантаторам огромные прибыли в размере до 40—50% от продажной цены каучука, крестьянские хозяйства разорялись и гибли.

В своих интересах использовали средства таможенно-тарифной политики и английские оловодобывающие тресты в Малайе. Они добились принятия высоких, по существу запретительных, пошлин на вывоз оловянной руды в небританские страны. Тем самым была полностью монополизирована выплавка металлического олова, а все остальные страны, прежде всего США, в отношении снабжения оловом оказались в зависимости от английских монополий и вынуждены были уплачивать им высокие цены. Вокруг английской монополии на экспорт оловянной руды и металлического олова длительное время шла ожесточенная борьба. После того как США построили во время второй мировой войны крупный оловоплавильный завод в Техасе и стали получать руду из Боливии и Индонезии, позиции Англии на рынке олова оказались существенно подорванными. В результате острой борьбы с американскими монополиями Англия на экономической конференции в Женеве в конце 1947 г. вынуждена была отменить специальную экспортную пошлину на вывоз руды из Малайи в небританские страны.

До второй мировой войны международные картели по цветным металлам — меди, олову, свинцу, алюминию — в целях господства на мировом рынке и получения прибылей ограничивали различными путями добычу этих металлов и препятствовали строительству новых заводов цветной металлургии. В тех случаях, когда это угрожало их монопольному господству на рынках, картели тормозили ввод в эксплуатацию новых месторождений цветных металлов. Так, первый международный медный картель, созданный в 1926 г., стремился не допустить разработку богатых медных залежей в Северной Родезии, а когда эксплуатация этих месторождений все же началась, принимал все возможные меры к тому, чтобы ее ограничить.

В этом проявляется свойственная капиталистическим монополиям тенденция задержки технического прогресса.

Ограничение производства товаров является основным, но не единственным способом косвенного воздействия картелей на цены. Иногда одним сокращением производства товаров картелям не удается приостановить падение цен, и тогда они прибегают к скупке «излишнего» количества товаров на рынке. Тем самым монополии стремятся уменьшить запасы товаров на рынке и частично ликвидировать давление этих запасов на цены товара. В 1931 г., несмотря на то, что оловянный картель снизил экспортные квоты его участников на 35%, падение цен

на олово не приостановилось, и запасы олова не уменьшились. Тогда английские оловянные монополии создали специальный пул для снятия части запасов олова с рынка. К концу года в руках этого пула оказалась 21 тыс. т олова, или около 36% мировых запасов. Сокращение запасов олова на рынке привело к повышению цен. Спустя два года пул продал накопленное олово по ценам, значительно более высоким, чем те, по которым оно было куплено. Союз монополистов не только взвинтил рыночные цены на олово, но и заработал на этой спекулятивной операции огромные барыши.

Алюминиевый картель также скупал запасы алюминия на рынке и таким путем удерживал высокие цены.

Рассмотренные примеры показывают, что монополистический капитал своей борьбой за монопольно высокие цены и за подавление конкурентов дезорганизует международную торговлю, расстраивает международные хозяйственные связи и обмен.

Борьба монополий на рынках отдельных товаров

Нефть и нефтепродукты. В современной экономике нефти принадлежит исключительно большая роль. Преимущества нефти и нефтепродуктов перед другими видами топлива обеспечили им важное место в энергетическом балансе капиталистических стран. Нефтепродукты широко применяются в качестве топлива в автомобильном транспорте, в военном и торговом флоте, авиации, в промышленности и сельском хозяйстве. Значительны размеры бытового потребления нефтепродуктов для отопления и освещения. Из нефти получают смазочные масла, синтетические кислоты, спирты; каучук, пластические массы, взрывчатые и другие вещества. Исключительно велико военно-стратегическое значение нефти.

К началу 1953 г. разведанные ресурсы нефти в капиталистических странах исчислялись в 14,8 млрд. т. Из них почти 59% сосредоточено в странах Ближнего и Среднего Востока (Кувейт, Саудовская Аравия, Иран, Ирак и др.); 28,6% запасов нефти приходится на Северную Америку, в том числе на США — 25,5%. В Центральной и Южной Америке (Венесуэла, Колумбия и др.) находится 10,15% разведанных ресурсов нефти. Страны Азии (главным образом Индонезия и Британское Борнео) располагают 1,8% ресурсов нефти. Западноевропейские страны, играющие крупную роль в потреблении нефти (12,5% общего потребления в капиталистическом мире), почти не обладают собственными ресурсами нефти.

Нефтяная промышленность капиталистических стран является одной из наиболее монополизированных отраслей промышленности. Добыча, переработка, транспортировка и сбыт нефти в капиталистическом мире находятся в руках крупней-

ших нефтяных монополий двух империалистических стран — США и Англии. Американский капитал, представленный гигантскими монополистическими объединениями — рокфеллеровской группой «Стандарт ойл», меллоновской «Галф ойл корпорейшн», «Тексас корпорейшн» и др., контролирует около 60% разведанных ресурсов и около 78% добычи нефти в капиталистических странах, из которых почти 55% сосредоточено в самих США.

После второй мировой войны американские нефтяные монополии усилили свои позиции в области сбыта нефти в капиталистических странах и добились решающего перевеса над английскими монополиями. По имеющимся оценкам около 85% сбыта нефти во всем капиталистическом мире и около 60% сбыта нефти за пределами США контролируется американским капиталом. Оставшаяся часть рынка сбыта контролируется преимущественно английским капиталом.

Английский капитал в лице «Ройял датч-Шелл», «Англо-Ираниэн ойл компани», «Бурма ойл компани» и других монополий контролирует 16,5% ресурсов нефти капиталистического мира и около 32% добычи нефти в капиталистических странах (кроме США).

Борьба между английскими и американскими нефтяными монополиями идет прежде всего за контроль над природными запасами нефти зависимых и колониальных стран, в которых сосредоточено свыше $^2/_3$ разведанных ресурсов.

После первой мировой войны нефтяные монополии США устремились в колониальные владения Англии и Нидерландов, Латинскую Америку и Ближний Восток, где господствовал английский капитал. Объектами ожесточенной борьбы американских и английских нефтяных монополий явились месторождения нефти в Иране, Саудовской Аравии, Кувейте, Ираке, Венесуэле, Колумбии, Египте, Индонезии.

Особенно острые формы борьба английских и американских монополий за богатые ближневосточные источники нефти приобрела после второй мировой войны.

Еще в 1932 г. доля американских нефтяных компаний в добыче нефти в странах Ближнего и Среднего Востока равнялась нулю, в 1937 г. она достигла 12,7%, а в 1950 г. — 44,6%, тогда как удельный вес английских компаний в добыче нефти в этом районе сократился до 53,5% против 81% в 1937 г.

Не менее активно американские монополии захватывали позиции в Венесуэле — главной нефтедобывающей стране Южной Америки. До первой мировой войны нефтяные монополии США не участвовали в добыче нефти в Венесуэле; к 1937 г. они контролировали уже 59% добычи нефти в этой стране. Воспользовавшись ослаблением Англии за годы второй мировой войны, США еще более усилили свои позиции в странах Латинской Америки.

Американскому капиталу удалось проникнуть и прочно закрепиться в Индонезии, где добывается около 10 млн. т нефти в год. Индонезия является самым крупным поставщиком нефти на Дальнем Востоке. На ее долю приходится 60% производства нефти в этом важном районе Азии, что чрезвычайно усиливает экономическое и особенно военно-стратегическое значение индонезийской нефти.

Особую активность в Индонезии американский монополистический капитал проявляет после второй мировой войны. Американские монополии увеличивают свои капиталовложения в добычу нефти, скупают акции нефтяных компаний, захватывают новые концессии. В результате доля американского капитала в добыче нефти в Индонезии приблизилась к 50%.

Однако в руках английских нефтяных монополий, несмотря на потерю значительной части их позиций на Ближнем Востоке, в Латинской Америке и Индонезии, сохранились крупнейшие источники нефти, емкие рынки сбыта, колоссальные мощности по переработке и транспортировке нефти.

Английские нефтяные монополии ведут борьбу с американскими компаниями во всех странах, и хотя они бывают вынуждены отступать, это не только не ликвидирует непримиримых противоречий между нефтяными монополиями США и Англии, но придает им крайне острый и ожесточенный характер.

Добыча нефти в капиталистических странах
(в млн. т)

Страны	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Всего	191,4	248,6	435,9	479,9	568,0	598,0
В том числе:						
США	138,1	177,7	276,7	270,1	313,8	323,0
Венесуэла	19,8	27,8	70,1	78,2	94,6	93,5
Мексика	6,7	6,7	8,4	10,3	11,2	10,7
Индонезия	5,2	7,3	4,3	6,4	8,5	10,0
Британское Борнео	0,8	0,8	2,7	4,3	5,0	5,0
Иран	5,8	10,3	25,3	32,3	1,3	1,4
Ирак	0,1	4,3	3,4	6,5	17,6	26,8
Саудовская Аравия	—	—	19,3	26,9	40,7	40,8
Кувейт	—	—	6,4	17,3	37,6	43,2

К 1953 г. добыча нефти в капиталистическом мире увеличилась в 2,4 раза по сравнению с 1937 г. Особенно быстрыми темпами возрастает добыча нефти в странах Ближнего и Среднего Востока. Доля зависимых и колониальных стран в общей добыче нефти капиталистического мира выросла с 25,9%

в 1937 г. до 42,8% в 1952 г. Одновременно удельный вес США в добыче нефти капиталистического мира снизился с 71,4% в 1937 г. до 55,1% в 1952 г. Собственное потребление нефти и нефтепродуктов в колониальных и зависимых странах очень незначительно, они являются основными поставщиками сырой нефти на мировой капиталистический рынок.

Нефть является одним из важнейших товаров международной торговли. В 1950 г. около 8% внешней торговли капиталистических стран (по стоимости) приходилось на нефть и нефтепродукты. В послевоенные годы торговля нефтью значительно расширилась. Вместе с тем произошли существенные изменения в географическом направлении международной торговли нефтью.

Экспорт нефти и нефтепродуктов из основных нефтедобывающих капиталистических стран

(в млн. т)

Страны	1937 г.	1948 г.	1952 г.
Венесуэла	26,5	68,1	91,0
Саудовская Аравия и Бахрейн	0,9	18,6	39,4
Кувейт	—	5,8	36,0
США	29,6	27,3	29,1
Ирак	4,0	4,3	17,5
Индонезия и Британское Борнео	6,9	5,7	11,0
Колумбия	2,5	2,7	4,1
Мексика	3,0	3,0	1,9
Иран	9,6	20,1	—

Крупными импортерами нефти, как и до второй мировой войны, являются западноевропейские страны. Основными источниками снабжения нефтью и нефтепродуктами западноевропейских стран до второй мировой войны были США, Венесуэла и Иран. После войны решающая роль в снабжении нефтью стран Западной Европы перешла к странам Ближнего Востока. Доля ближневосточной нефти в импорте Западной Европы составила в 1952 г. 80%.

Существенно изменилась также и товарная структура импорта нефти и нефтепродуктов западноевропейских стран. Рост производственных мощностей по переработке нефти в этих странах обусловил резкое увеличение импорта сырой нефти. До войны доля сырой нефти в импорте нефти и нефтепродуктов в западноевропейские страны составляла 34,1%, а в 1952 г. она повысилась до 76,8%.

Новым моментом в послевоенной международной торговле нефтью является превращение США в чистого импортера нефти. США и до войны наряду со значительным экспортом

нефтепродуктов импортировали 7—9 млн. т сырой нефти в год. Начиная с 1948 г. импорт нефти начал возрастать, и в 1952 г. США ввезли главным образом из Венесуэлы и стран Ближнего Востока свыше 50 млн. т сырой нефти, а вывезли 29,1 млн. т нефтепродуктов.

Импорт нефти и основных нефтепродуктов в некоторые капиталистические страны

(в млн. т)

Страны	1937 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	11,1	18,2	29,4	32,4
Аргентина	1,7	4,6	5,5	...
Бельго-Люксембургский союз	1,1	1,9	4,4	4,8
Германия, Западная	3,8[1]	1,6	4,1	5,0
Италия	2,6	2,6	10,5	13,2
Канада	6,2	12,4	13,7	...
Нидерланды	1,8	2,4	7,9	8,5
США	8,8	27,2	50,7	54,9
Франция	7,7	8,3	21,7	22,9
Швеция	1,2	3,4	5,0	5,5

Внешняя торговля нефтью монополизирована крупнейшими американскими и английскими монополиями, которые держат под своим контролем все стадии прохождения нефти от места ее добычи до места потребления. Так, например, одни дочерние компании «Стандарт ойл оф Нью-Джерси» добывают нефть, перевозят ее, перерабатывают на заводах, затем вывозят нефтепродукты в США, Англию, Францию и прочие страны, где другие дочерние компании той же «Стандарт ойл оф Нью-Джерси» их реализуют через свой сбытовой аппарат.

Нефтяные монополии продают нефть и нефтепродукты по монопольным ценам, значительно превышающим ее стоимость и себестоимость. Так, нефть, добываемая в Иране, Кувейте, Саудовской Аравии, продается по ценам в 7—17 раз выше издержек производства. В погоне за максимальными прибылями нефтяные монополии США и Англии усиливают борьбу за источники нефти и рынки сбыта.

Натуральный каучук. Каучук широко применяется в автомобильной, электротехнической, химической и многих других отраслях гражданской и военной промышленности. Развитие этих отраслей промышленности в начале XX в. обусловило чрезвычайно быстрый рост производства плантационного каучука. Меньше чем за полвека каучук превратился в один из важнейших видов сырья и занял одно из ведущих мест в международной торговле сырьевыми материалами.

[1] Вся Германия.

Исключительно быстрый рост спроса на каучук и баснословно высокие прибыли, которые обеспечивало плантационное разведение каучуконосов, оказали решающее влияние на возникновение и развитие каучукового хозяйства в странах Юго-Восточной Азии.

В настоящее время около 96% мирового производства натурального каучука сосредоточено в Малайе, Индонезии, Таиланде, Индо-Китае, на Цейлоне и в некоторых других районах Юго-Восточной Азии. В 1953 г. в капиталистических странах было произведено 1 753 тыс. т натурального каучука, из которых 584 тыс. т—в Малайе и 703 тыс. т—в Индонезии. Таким образом, на эти две страны приходится 74% производства каучука в капиталистическом мире; на каучуковых плантациях здесь занято в общей сложности свыше 700 тыс. рабочих. Жестокая эксплуатация дешевого труда колониальных рабочих является экономической основой крупного капиталистического плантационного хозяйства стран Юго-Восточной Азии. Кроме того, весьма значительное место в производстве каучука занимают мелкие крестьянские хозяйства. В Малайе на их долю приходится 40% всего производства каучука, в Индонезии — 60%.

Иностранные плантаторы захватили в свои руки огромные массивы плодородных земель, в то время как крестьянские хозяйства Малайи, Индонезии и других стран страдают от безземелья и страшной нищеты. Существование сотен тысяч крестьян в колониях и зависимых странах, занятых в производстве каучука, зависит от конъюнктуры мирового капиталистического рынка каучука, на котором господствуют крупнейшие монополии и финансовые группы.

Английский финансовый капитал первым и в весьма крупных масштабах проник в районы каучукового хозяйства, подчинил себе львиную долю продукции каучука, установил свой контроль над производством и международной торговлей этим важнейшим сырьем.

Иностранные капиталовложения в каучуковое хозяйство стран Юго-Восточной Азии составляли к началу второй мировой войны около 800 млн. долл. Из этой суммы около 425 млн. долл. принадлежало Англии, причем наиболее значительная часть ее капиталовложений сосредоточена в Малайе, Индонезии, Бирме и Цейлоне.

Капитал Нидерландов в сумме около 267 млн долл. был вложен целиком в Индонезии. Американские инвестиции превышали 60 млн. долл., а французские — составляли около 55 млн. долл., из которых 45 млн. долл. было вложено в каучуковые плантации Индо-Китая.

Английским монополиям принадлежит 60% крупных плантаций каучуконосов в Малайе, 32% в Индонезии, 27% на Цейлоне и свыше 60% в Сараваке и на Британском Борнео. В целом английский капитал держит непосредственно в своих

руках около 45% всех крупных каучуковых плантаций в Юго-Восточной Азии. Кроме того, английский капитал фактически контролирует, в первую очередь через банки, значительное количество плантаций, принадлежащих местной национальной буржуазии и помещикам, и, что не менее важно, контролирует сбыт, а косвенно и продукцию большей части крестьянских хозяйств стран Юго-Восточной Азии. Ядром английской сырьевой монополии на каучук является несколько финансовых монополистических групп Англии, захвативших в свои руки контроль над основными источниками производства каучука.

Так, четыре финансовые группы — «Гариссонс энд Кроссфильд», «Гутри энд компани», «Раббер эстейт эйдженси» и «Т. Барлоу» — контролируют 103 каучуковые компании из 490 английских компаний, зарегистрированных в Англии в 1949 г. Земельная собственность плантаций этих 103 компаний составляет 910 тыс. акров, а их акционерный капитал превышает 30 млн. ф. ст. Таким образом, четыре группы контролируют около $^1/_4$ всех английских капиталовложений в производство каучука.

В то время как 96% мирового производства натурального каучука сосредоточено в странах Юго-Восточной Азии и находится главным образом под контролем англо-голландского капитала, более половины потребления каучука в капиталистическом мире приходится на США. Это обстоятельство усиливает глубокие империалистические противоречия на рынке каучука.

Каучук является одним из ведущих сырьевых товаров в мировой торговле.

Экспорт натурального каучука важнейшими странами производства

(в тыс. т)

Страны	1939 г.	1944 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
Всего	1 002	244	1 472	1 740	1 666
В том числе:					
Малайя	366	25	690	581	579
Индонезия	376	25	432	761	685
Цейлон	63	105	93	91	98
Индо-Китай	66	—	42	61	72
Таиланд	43	—	98	99	97
Прочие страны Азии	55	8	73	68	53
Страны Южной Америки	17	23			
Страны Центральной Америки . .	1	2	1	...	...
Страны Африки . .	15	56	43	74	78

Каучук представляет самую важную статью экспорта британских колоний. Особенно возросло значение каучука в экспорте стран Британской империи в долларовую зону после второй мировой войны, когда в огромной степени увеличился долларовый дефицит Англии и ухудшилось ее валютное положение. В 1948 г. только одна Малайя экспортировала в США товаров на 270 млн. долл., что составляло 20% всего экспорта стран стерлинговой зоны в США. Из этой суммы на экспорт каучука в США приходилось 218,7 млн. долл., или 16% долларовых поступлений всей стерлинговой зоны. В то же время не менее важное значение каучук имеет и для экономики Соединенных Штатов, особенно в силу его военно-стратегического значения.

Импорт натурального каучука отдельными странами
(в тыс. т)

Страны	1939 г.	1944 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	76	39	228	198	219
Германия, Западная	76[1]	—	50	100	116
Италия	18	—	29	44	48
Канада	33	7	43	37	42
США	495	96	746	815	649
Франция	71	—	77	113	110
Япония	43	25	31	69	93

Прочные позиции английского капитала в производстве натурального каучука обеспечили господство Англии и в международной капиталистической торговле им. В течение многих лет Лондон, Ливерпуль и Сингапур являлись центрами торговли каучуком. Английские торговые фирмы, судоходные компании и крупные банкирские дома захватили в свои руки экспорт и перевозку каучука, а также финансирование международной торговли этим товаром.

Важное значение для Англии имела также реэкспортная торговля каучуком. Однако по мере роста импорта каучука в США и переноса закупок непосредственно в районы его производства, роста коммерческой и спекулятивной деятельности нью-йоркской биржи каучука (не желающей делить прибыли с английскими монополиями) значение Лондона как мирового центра торговли каучуком было сильно подорвано.

Американский монополистический капитал длительное время ведет напряженную борьбу с Англией на рынке каучука.

Воспользовавшись ослаблением британского империализма в странах Юго-Восточной Азии, США усилили свою экспансию в эти страны. Они стремятся подорвать здесь позиции англо-голландского и французского капитала, нанести решительный удар английской сырьевой монополии на каучук,

[1] Вся Германия.

овладеть источниками этого сырья. Англия оказывает сильное сопротивление экспансии США. Но Англия, попавшая после войны в финансовую и экономическую зависимость от США и вынужденная сдавать одну позицию за другой, стоит сейчас перед угрозой потери монопольного положения в производстве и внешней торговле натуральным каучуком.

В годы второй мировой войны США нанесли сильнейший удар английскому господству на рынке каучука. Во время войны в США была создана промышленность синтетического каучука. В настоящее время Соединенные Штаты Америки покрывают значительную часть своих потребностей в каучуке за счет синтетического каучука собственного производства. До войны доля натурального каучука в общем потреблении капиталистических стран составляла почти 99%. В 1949 и 1950 гг. она понизилась до 75%. Синтетический каучук завоевал прочные позиции на рынке каучука, в результате чего монополия плантационного каучука оказалась подорванной.

«Борьба двух каучуков», о которой так много пишет буржуазная экономическая пресса, является ожесточенной борьбой американских и английских монополий за господство на мировом рынке каучука.

Черные металлы. Высокая концентрация производства и капитала в черной металлургии привела к созданию гигантских концернов и трестов, полностью подчинивших своему контролю внутренние рынки черных металлов в капиталистических странах. В стальной промышленности США около 80% производственных мощностей принадлежит восьми компаниям, причем 59% мощностей находится во владении трех крупнейших стальных монополий США — «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» (35,2%), «Бетлехем стил корпорейшн» (13,5%) и «Рипаблик стил корпорейшн» (10,2%).

До второй мировой войны в металлургической промышленности Германии господствовало шесть крупных концернов — «Ферейнигте Штальверке», «Крупп», «Геш», «Клекнер», «Маннесман» и «Гутехофнунгсхютте». Объединенные в Германский стальной картель эти монополии, тесно связанные с крупными банками и подчинившие себе фашистское правительство, не только контролировали все производство черных металлов в стране, но и играли большую роль во всей экономической и политической жизни Германии. Они представляли собой наиболее реакционную часть германской финансовой олигархии и были одними из вдохновителей первой и второй мировых войн.

В английской металлургической промышленности в 1946 г. насчитывалось свыше 3 600 фирм. Однако 75% продукции этой отрасли промышленности приходится на восемь крупнейших монополий — «Ричард Томас энд Болдвинс, лимитед», «Юнайтед стил компани», «Колвиллс, лимитед», «Дорман Лонг энд компани» и др. Эта небольшая группа трестов чер-

ной металлургии Англии господствует в Британской стальной федерации, мощном картельном объединении английских промышленников, монополизировавшем все производство стальных изделий, внутреннюю и внешнюю торговлю ими.

Во Франции до второй мировой войны вся черная металлургия контролировалась могущественным монополистическим объединением «Комите де форж» — главным штабом французской тяжелой промышленности. Под контролем «Комите де форж» находились французские отдельные картели по черным металлам, в том числе и стальной картель («Контуар сидерюржик де Франс»). Около 80% производства стали во Франции принадлежит семи крупным монополиям, решающее значение среди которых имеют группы де Ванделя и Шнейдер-Крезо. Тесно связанная с крупнейшими банками Франции кучка монополистов возглавляла «Комите де форж» и осуществляла свое господство в стальной, железорудной и машиностроительной промышленности страны. «Комите де форж» был официально распущен в 1940 г. Однако произошла лишь перемена вывески. После войны в черной металлургии Франции господствует преемник «Комите де форж» — «Шамбр синдикаль де ля сидерюржи франсез».

Бельгийская металлургическая промышленность объединена в картель, который до второй мировой войны назывался «Козибель», а после войны — «Сибеляк». В нем господствуют несколько крупных трестов — «Угрэ-Мариэ», «Коккериль», франко-бельгийское общество «Провиданс». Металлургические предприятия Бельгии контролируются двумя крупнейшими банками страны — «Сосьете женераль де Бельжик» и Брюссельским банком, которые контролируют около 80% всей бельгийской промышленности.

Выплавка стали в капиталистических странах

(в млн. т)

Страны	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Всего	115,8	117,4	131,0	128,0	143,4	167,8	163,0	
В том числе:								
Англия . . .	9,8	13,2	15,1	15,8	16,6	15,9	16,7	17,9
Бельгия . . .	4,1	3,9	3,9	3,8	3,8	5,1	5,1	4,5
Германия, Западная[1] .	16,3	19,8	5,6	9,2	12,1	13,5	15,8	15,4
Люксембург .	2,7	2,5	2,5	2,3	2,5	3,1	3,0	2,6
США	57,3	51,4	80,4	70,7	87,7	95,4	84,5	101,5
Франция . . .	9,7	7,9	7,3	9,2	8,7	9,8	10,9	10,0
Япония . . .	2,3	5,8	1,7	3,1	4,6	6,5	7,0	7,7

[1] В 1929 и 1937 гг. вся Германия.

На долю указанных стран в 1937 г. приходилось почти 97% экспорта черных металлов в капиталистическом мире. Удельный вес этих стран в мировом экспорте стали не соответствует их доле в мировом производстве. Бельгия и Люксембург, выплавлявшие вместе менее 5% общей продукции стали в капиталистических странах, являлись перед второй мировой войной самыми крупными экспортерами черных металлов. В 1937 г. экспорт стали из этих стран составил 4 млн. т (70% внутреннего производства), или 23,6% мирового экспорта.

Крупнейшим экспортером черных металлов являлась также Германия, стальные монополии которой к началу первой мировой войны оттеснили Англию с господствующих позиций на рынке черных металлов.

Монополии США, Англии, Франции, Германии, Бельгии и Люксембурга полностью подчинили своему контролю внутренние рынки черных металлов и установили свое господство в международной торговле ими. Между монополиями этих стран ведется жестокая борьба за рынки сбыта.

Экспорт черных металлов из основных капиталистических стран

(в млн. т)

Страны	1937 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	2,3	2,5	2,2	2,1
Бельго-Люксембургский союз	4,0	5,2	5,0	4,5
Западная Германия	3,1[1]	2,8	2,4	2,4
Франция и Саар	2,1[2]	4,5	3,4	4,2
США	3,5	3,2	4,0	3,1
Япония	—	1,5	1,7	0,9
Всего	—	19,7	18,7	17,2

Для усиления своего господства и борьбы с конкурентами немецкие стальные монополии, объединенные в мощный национальный картель «Штальверке фербанд», широко использовали систему международных картельных соглашений. В 1926 г. они создали так называемый континентальный европейский картель, в который, помимо германского картеля, вошли объединения производителей стали Франции, Бельгии, Люксембурга и Саарской области. Главную роль в этом картеле играли немецкие монополии, на долю которых приходилось 43,5% продукции стали, контролируемой картелем.

Картель вел ожесточенную борьбу со своими конкурентами, главным из которых была Британская стальная федерация. Длительная и напряженная борьба континентального европей-

[1] Вся Германия.

[2] Без Саара.

ского картеля с Британской стальной федерацией привела к заключению между ними в 1935 г. картельного соглашения.

Крупным конкурентом картеля были американские стальные монополии, объединившиеся в экспортный картель. Возраставший из года в год экспорт стали из США представлял серьезную угрозу для монопольного положения картеля на рынке черных металлов. Европейский стальной картель вступил в борьбу с объединением американских монополий. Угрожая «войной цен» и вторжением на внутренний рынок США, стальной картель добился в 1938 г. соглашения с американским экспортным картелем относительно раздела мирового рынка стали. Этим соглашением практически было завершено создание международного картеля по стали, подчинившего себе всю внешнюю торговлю черными металлами в капиталистических странах.

Вторая мировая война внесла большие изменения в соотношение сил между основными монополистическими группами в стальной промышленности капиталистических стран. Германские стальные монополии утратили свое решающее значение на рынке черных металлов и оказались в подчиненном положении американских стальных трестов. Сильно разбогатев на войне, американские стальные монополии развернули свою экспансию в послевоенные годы, стремясь захватить источники сырья и рынки сбыта черных металлов и установить свой финансовый контроль в металлургической промышленности западноевропейских стран. Главная роль при этом отводится «плану Шумана», в соответствии с которым создано Европейское объединение угля и стали.

Однако этот сверхкартель сразу же после возникновения обнаружил свою неспособность не только устранить, но даже смягчить остроту конкурентной борьбы за рынки черных металлов.

Проблема сбыта черных металлов становится все более сложной, а борьба за рынки принимает все более острые формы. Несмотря на то, что в статут Европейского объединения угля и стали по требованию США был включен специальный пункт, запрещающий всякие картельные соглашения между его участниками, стальные монополии Западной Германии, Франции, Бельгии и Люксембурга весной 1953 г. заключили картельное соглашение о ценах на внешних рынках стран, не входящих в Европейское объединение угля и стали. Тем самым по существу был восстановлен европейский стальной картель, при помощи которого стальные магнаты Западной Европы пытаются развернуть экспансию на рынках США и Англии.

Восстановление экспортного стального картеля свидетельствует об обострении борьбы на внешних рынках, где сталкиваются противоречивые интересы стальных монополий Западной Европы, Англии и США.

О л о в о и м е д ь. Одна из важнейших особенностей мирового капиталистического рынка цветных металлов состоит в том, что добыча руд этих металлов сосредоточена в относительно небольшом числе колониальных и зависимых стран. На эти страны приходится почти вся добыча олова и большая часть добычи меди в капиталистическом мире.

Важнейшие месторождения цветных металлов контролируются небольшой группой монополий двух империалистических держав — Англии и США, между которыми развертывается ожесточенная борьба за контроль над производством и торговлей цветными металлами в капиталистическом мире. На рынке олова господствующее положение захватили английские и тесно связанные с ними голландские монополии, которые контролируют важнейшие источники добычи оловянной руды, выплавку металлического олова и держат в своих руках подавляющую часть международной торговли этим товаром. Наоборот, на рынке меди и в медной промышленности капиталистических стран решающие позиции захватил американский монополистический капитал.

Главные месторождения оловянных руд в капиталистическом мире находятся в Малайе, Индонезии, Боливии, Таиланде, Бельгийском Конго, Бирме и Нигерии. В этих странах сосредоточено около 97% разведанных ресурсов олова, из которых около 75% приходится на страны Юго-Восточной Азии.

Добыча оловянной руды в капиталистических странах
(по содержанию металла в руде; в тыс. т)

Страны	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Всего	209,8	90,4	153,9	165,6	167,7	171,4
В том числе:						
Малайя	78,5	8,6	45,5	58,5	57,7	57,2
Индонезия . . .	38,2	6,5	31,1	32,6	35,6	34,4
Боливия	25,5	38,2	37,9	31,7	32,5	35,2
Бельгийское Конго	9,2	14,5	13,1	14,8	14,0	15,5
Таиланд . . .	16,2	1,1	4,3	9,3	9,7	10,3
Нигерия	11,0	10,2	9,4	8,5	8,4	8,4

Крупнейшие английские монополии — тресты «Лондон тин корпорейшн», «Консолидейтед тин смелтерс, лимитед» и «Стрейтс трэйдинг компани» — распространили свое влияние далеко за пределы Британской империи. Совместным участием в добыче олова в Индонезии и его выплавке в Нидерландах английские тресты тесно связаны с голландскими монополиями, а также с крупнейшими оловодобывающими компаниями в Боливии и Таиланде.

Еще более важные позиции принадлежат английскому капиталу в выплавке металлического олова. В 1937 г. около 70% всего олова, добытого в капиталистическом мире, выплавлялось в Малайе и Англии. Монопольное положение английского капитала в оловоплавильной промышленности позволяло ему получать колоссальные прибыли, устанавливать контроль над мелкими и средними компаниями, занятыми в добыче олова, и ставило всех потребителей олова, прежде всего США, в сильнейшую зависимость от Англии.

Соединенные Штаты не имеют запасов оловянной руды и вынуждены покрывать свои потребности в олове за счет импорта. США ежегодно потребляют свыше 60 тыс. т олова, их доля в потреблении металлического олова в капиталистическом мире составляет 45—50%. Важное экономическое и военно-стратегическое значение олова, а также сильная зависимость США от его поставок из контролируемых английским капиталом источников обусловили напряженную и ожесточенную борьбу американских империалистов против английского господства на рынке этого товара. Все попытки американского капитала занять прочные позиции в оловянной промышленности наталкивались на решительное сопротивление Англии. Создав в 1931 г. международный картель по олову, английские монополии прочно закрепили свое господствующее положение на рынке олова, и до второй мировой войны попытки США подорвать монополию Англии на рынке олова не имели успеха.

После второй мировой войны положение изменилось. Уже во время войны США фактически захватили в свои руки контроль над распределением ресурсов олова сначала через Объединенный комитет по сырью, а после войны через Объединенный комитет по олову. Кроме того, в годы войны в США был построен крупный оловоплавильный завод, оловянная руда для которого ввозилась из Боливии и других стран. Находясь в финансово-экономической зависимости от американского капитала, Англия в конце 1947 г. вынуждена была под сильнейшим нажимом США согласиться на отмену с середины 1948 г. специальной экспортной пошлины на малайские оловянные концентраты. Американские монополии усилили свои позиции и в ряде оловодобывающих стран — Боливии, Таиланде, Индонезии и др.

Однако английские монополии отнюдь не собираются без борьбы отказываться в пользу американских монополий от тех огромных прибылей, которые им дает эксплуатация месторождений олова и международная торговля им. Факты последних лет свидетельствуют об обострении англо-американских противоречий на рынке олова. Несмотря на отмену специальной экспортной пошлины на малайскую оловянную руду,

США не удается до сих пор получать значительных количеств концентратов из Малайи.

Усиление экспансии американских монополий привело к значительным сдвигам в капиталистической внешней торговле оловом и оловянной рудой в послевоенный период. США до войны не ввозили оловянных концентратов, а теперь в связи с ежегодной выплавкой 32—36 тыс. т металлического олова на заводе в Техасе они импортируют оловянные концентраты из Боливии, Индонезии, Таиланда.

После войны еще больше возросла роль США, Англии и Франции в потреблении олова. В 1950—1951 гг. на эти три страны приходилось около 70% всего потребления первичного олова в капиталистическом мире. Отсутствие внутреннего потребления олова в основных странах его добычи превратило эти страны в сырьевые придатки главных империалистических стран, которые извлекают огромные прибыли, эксплуатируя дешевый труд колониальных рабочих.

Медь играет большую роль в экономике и особенно в военной промышленности капиталистических стран. Отсутствие достаточных ресурсов меди в основных промышленно развитых капиталистических государствах и сосредоточение значительной части ее добычи в колониальных и зависимых странах превратили медь в важный товар в международной торговле.

Господствующее положение в медной промышленности капиталистических стран занимает горстка американских и английских монополий, причем соотношение сил между ними сложилось в пользу США. Американский капитал контролирует до 60% всех ресурсов медной руды в капиталистических странах. В добыче меди в США, Чили, Канаде, Северной Родезии, Бельгийском Конго, Мексике, Испании и других странах господствуют американские монополии. Под контролем английского капитала находится около 20% ресурсов меди капиталистического мира. Ему подчинена добыча меди в Северной Родезии, Австралии, Канаде и Бельгийском Конго.

Рост добычи меди в ряде стран Британской империи, особенно в Северной Родезии, после мирового кризиса 1929—1933 гг. подорвал монопольное положение американских концернов на рынке меди. Удельный вес Британской империи в добыче меди капиталистических стран за период с 1929 по 1938 г. возрос более чем в 3 раза — с 8,3 до 28,2%, а удельный вес США и Латинской Америки, где почти полностью господствует американский капитал, соответственно снизился с 72,5 до 47,9%. После второй мировой войны американским монополиям удалось потеснить своих английских конкурентов. Однако английские монополии попрежнему удерживают важные позиции на рынке меди и, форсируя добычу дешевой руды в Северной Родезии, небезуспешно конкурируют на мировом капиталистическом рынке с медными монополиями США.

Производство меди в капиталистических странах
(в тыс. т)

Страны	1937 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
США[1]	874,7	1088,4	1078,8	1265,5
Чили[2]	396,4	360,2	283,3	331,8
Северная Родезия[3]	211,5	317,2	296,8	345,7
Канада	210,0	222,4	179,0	213,8
Западная Германия[4]	65,5	212,9	194,9	211,7
Бельгийское Конго[2]	150,6	192,0	205,7	214,1
Япония[1]	37,6	91,0	94,4	91,1
Мексика[3]	44,6	55,0	55,2	57,5

Империалистическая борьба за господство на мировом рынке меди носит особо острый характер в связи с тем, что медная промышленность капиталистических стран относится к числу наиболее монополизированных отраслей и в ней господствует небольшое число крупных монополий. В США свыше 80% всей добычи меди в стране приходится на три монополии — «Анаконда», «Кеннекотт» и «Фелпс Додж», из которых первые две контролируют почти все медные рудники Чили. В руках этих же монополий находится 95% мощностей медеплавильных и медерафинировочных заводов США. При этом необходимо иметь в виду, что все эти три медные монополии США входят, хотя и в различной степени, в сферу контроля финансовой группы Моргана.

Среди английских медных монополий наиболее важную роль играют северородезийские компании — «Рокана корпорейшн», «Муфулира коппер компани» и «Роал Антелоп коппер компани», которые контролируются английской группой Ротшильда и англо-американской группой Честер Битти. В медной промышленности Бельгийского Конго господствует бельгийская компания с участием английского капитала «Юнион Миньер дю О-Катанга». В Канаде половина всей меди добывается на рудниках англо-американского никелевого треста «Интернэшнл никел компани оф Кэнада».

После второй мировой войны американские медные монополии усилили наступление на позиции своих английских конкурентов. Особенно расширилась их экспансия в горнорудную промышленность колониальных владений европейских держав, а также в горнорудную промышленность Канады и Австралии.

---

[1] Рафинированная медь.
[2] Черновая и рафинированная медь.
[3] Черновая медь.
[4] Рафинированная медь, полученная из черновой меди и лома; данные 1937 г. относятся ко всей Германии.

Осуществляя захват ресурсов медной руды в колониальных и зависимых странах, монополии США стремятся подчинить своему контролю и международную торговлю медью.

Экспорт меди из отдельных капиталистических стран
(в тыс. т)

Страны	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
США	268	48	129	131	158	100
Северная Родезия	201	184	219	296	344	360
Чили[1]	383	374	415	322	318	240
Бельгийское Конго	180	163	157	167	204	208
Канада	139	92	105	122	103	119
Мексика[1]	49	38	33	47	39	48
Бельго-Люксембургский союз	112	76	90	119	122	131

Основными поставщиками меди на мировой капиталистический рынок являются Северная Родезия, Чили, Бельгийское Конго и Канада. Экспорт меди из этих стран является источником колоссальных прибылей для американских и английских монополий, которые, господствуя на мировом рынке меди, взвинчивают цены на медь либо путем ограничения поставок ее на рынок, либо путем спекулятивных махинаций на нью-йоркской и лондонской биржах цветных металлов.

До второй мировой войны США в больших количествах экспортировали медь как добытую в стране, так и выплавленную и рафинированную из импортированной руды, концентратов и черновой меди. После войны экспорт меди из США в связи с сильным ростом ее внутреннего потребления, связанным с гонкой вооружений, сократился.

Бельгия, не имеющая месторождений меди внутри страны, выплавляет на своих заводах медь из руды Бельгийского Конго.

Англия до войны была самым крупным импортером меди и ввозила ее главным образом из Чили и Канады. Основным источником снабжения Англии медью после войны стала Северная Родезия, откуда Англия получает почти 60% импортируемой меди.

Импорт меди в США до войны был ниже экспорта, а в настоящее время он почти в 3 раза превышает ее экспорт. Форсируя гонку вооружений и милитаризацию экономики, США стремятся захватить львиную долю важнейших видов сырья и в том числе меди, создают крупные военно-стратегические запасы.

[1] Импорт в США.

Импорт меди отдельными капиталистическими странами
(в тыс. т)

Страны	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	397	362	323	383	372
Бельго-Люксембургский союз	231	146	155	170	156
Западная Германия[1] . .	170	15	60	80	97
Франция	119	82	107	142	102
Италия	76	57	58	64	60
США	184	368	401	472	496

Пшеница. Вторая мировая война привела к глубокому упадку зернового хозяйства большинства капиталистических стран, импортирующих пшеницу. В капиталистических странах Европы годовой сбор пяти хлебов составлял к концу войны около 49 млн. т против 116 млн. т в среднем за 1934—1938 гг.

В связи с этим в первые послевоенные годы резко возросли импортные потребности этих стран в продовольственном зерне. Так, чистый импорт пшеницы и ржи западноевропейскими странами, составлявший в среднем за 1934—1938 гг. 9,5 млн. т, достиг в 1947—1948 гг. 19,6 млн. т.

Крупными импортерами пшеницы стали также, в результате систематических недородов и деградации сельского хозяйства, некоторые страны Азии (Индия, Япония и др.).

В заокеанских странах, экспортирующих зерно, в результате войны произошли весьма существенные перемены. Производство хлебов сильно увеличилось в США и Канаде и сократилось в странах южного полушария, особенно в Аргентине. Чрезвычайная неравномерность в производстве зерна, усилившаяся в результате второй мировой войны, оказала существенное влияние и на международную торговлю зерном. Доля заокеанских стран в хлебном экспорте капиталистического мира возросла с 70% в 1934—1938 гг. до 97% в 1946/47 г., причем этот рост произошел почти исключительно за счет увеличения экспорта из США. В среднем за 1934—1938 гг. чистый экспорт из США пшеницы, включая муку в пересчете на зерно, составлял 0,6 млн. т, а в 1947/48 г. он увеличился до 13,2 млн. т. Доля муки в общем ввозе пшеницы и муки в Европу, не превышавшая до войны 8%, достигла в 1946/47 г. 35%. Используя острый недостаток продовольствия в Западной Европе, США навязывали импортерам вместо зерна муку, которая поставлялась по ценам, значительно превышавшим цену зерна и расходы по помолу.

---

[1] В 1937 г. вся Германия, в 1948 г. американо-английская зона.

Экспорт пшеницы и пшеничной муки (в пересчете на зерно) из капиталистических стран

(в тыс. т)

Страны	1937 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Аргентина	4 014	2 750	2 450	63	2 512
Австралия	2 712	3 273	3 490	2 263	2 730
Канада	3 097	5 641	7 871	10 589	9 205
США	1 476	6 513	12 862	11 166	7 402

В первые послевоенные годы, несмотря на благоприятное для экспортеров пшеницы соотношение спроса и предложения, на рынке зерна развернулась острая конкурентная борьба между основными экспортирующими странами — США, Аргентиной, Канадой. Соединенные Штаты всячески препятствовали увеличению экспорта зерна из Аргентины, широко применяли средства политического и экономического нажима на страны-импортеры в целях поддержания своего экспорта на высоком уровне. В свою очередь, Аргентина усиливала борьбу за рынки сбыта зерна путем заключения двусторонних соглашений, а также сделок на продажу зерна по более низким ценам и с платежом в недолларовой валюте.

Импорт пшеницы (без муки) капиталистическими странами

(в тыс. т)

Страны	1937 г.	1938 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	4 832	4 300	3 318	3 968	4087
Бельго-Люксембургский союз	1 220	776	637	806	618
Германия, Западная[1]	1 219	2 997	1 724	2 130	1853
Италия	1 658	1 886	1 043	1 269	1131
Индия	...	...	1 329	2 251	...
Нидерланды	568	616	624	741	878
США	482	3	406	1 067	276
Франция	462	793	222	765	239
Япония	190	733	1 535	1 661	...

США широко использовали в качестве средства для форсирования своего хлебного экспорта поставки зерна и муки по «плану Маршалла», а также вывоз пшеницы и муки по квотам Международного пшеничного соглашения 1949 г. По этому соглашению США добились для себя квоты в 4,6 млн. т из общего экспорта в 12,4 млн. т, предусмотренного соглаше-

[1] В 1937 г. вся Германия, 1948 г. американо-английская зона.

нием. Кроме того, США полностью захватили поставки зерна на оккупированные территории, которые достигали около 5 млн. т. Фактически за США закреплялось 55% общего объема поставок по соглашению, тогда как доля Канады и Австралии составляла соответственно лишь 32 и 12%.

США широко используют демпинг в своем хлебном экспорте. Демпинг пшеницы дорого обходится американским налогоплательщикам, за счет которых выплачиваются субсидии зерновым монополиям. По данным американской прессы, зерноторговые фирмы получают от правительства США субсидии на покрытие разницы между экспортными и внутренними ценами в размере около 180 млн. долл. в год. Выгоду от демпинга имеют крупнейшие монополии, в то время как положение мелких и средних фермеров неуклонно ухудшается. Однако, несмотря на усиление демпинга в 1952 г. и особенно в 1953 г., экспорт зерна из США резко упал вследствие долларового дефицита в импортирующих странах. Так, за 1953 г. по сравнению с 1952 г. экспорт пшеницы и муки из США сократился на 34%. Сокращение экспорта зерна из США приводит к резкому обострению перепроизводства, увеличению запасов и снижению цен.

Нарастание кризисных явлений в зерновом хозяйстве США отражается на состоянии всего капиталистического рынка зерновых и ведет к обострению конкурентной борьбы и противоречий между странами — импортерами и экспортерами пшеницы. Особую остроту приобрели англо-американские противоречия в связи с продлением пшеничного соглашения 1949 г., срок которого истек 1 августа 1953 г. Отказ Англии участвовать в Международном пшеничном соглашении, по которому на ее долю намечалось около $^1/_3$ общего объема ежегодных закупок пшеницы, является ярким подтверждением обострения англо-американских противоречий. Вместе с тем это вызывает новое обострение противоречий между странами-экспортерами и прежде всего между США и Канадой, поскольку отказ Англии от соглашения значительно снижает первоначально установленную общую квоту экспорта.

Автомобили. Автомобильная промышленность капиталистических стран занимает одно из первых мест по уровню концентрации производства и капитала. Производство автомобилей в главных капиталистических странах — США, Англии, Франции, Западной Германии, Италии — монополизировано небольшой кучкой крупнейших компаний. Эти монополии не только господствуют на внутренних рынках соответствующей страны, но контролируют и внешнюю торговлю автомобилями капиталистических стран. В США в 1951 г. удельный вес основных автомобильных компаний в сбыте автомобилей составил (в%):

„Дженерал моторс“ . .	46,0	„Крайслер“	20,7
„Форд“	22,9	Независимые компании	10,4

Таким образом, на долю трех монополий приходилось почти 90% сбыта автомобилей в США. Эти же три американских концерна являются полновластными хозяевами автомобильной промышленности Канады: на филиалы «Дженерал Моторс», «Форд» и «Крайслер» приходится около 90% производства автомобилей в стране.

В автомобильной промышленности Англии господствует «большая шестерка» монополий: «Остин», «Форд», «Наффильд», «Рутс», «Стандарт» и «Воксхолл», на долю которых приходится 90% общего производства и экспорта автомобилей.

В 1951 г. две крупные автомобильные фирмы — «Остин» и «Наффильд» — слились в автомобильный трест «Бритиш моторс корпорейшн», который стал самой крупной монополией в автомобильной промышленности Англии. На его долю приходится около 45% всего выпуска автомобилей в Англии.

Во Франции пять автомобильных фирм — «Рено», «Ситроен», «Пежо», «Симка» и «Форд» — контролируют свыше 90% выпуска автомобилей в стране.

Еще более высокая степень монополизации в автопромышленности Италии, где на долю одной компании «Фиат» приходится 90% выпуска автомобилей в стране.

Американский капитал проник в автомобильную промышленность Западной Европы и контролирует наиболее крупные автомобильные компании Англии, Франции, Западной Германии, Италии. В Западной Германии под контролем американского капитала находятся «Фольксвагенверке», «Оппель», «Даймлер-Бенц», «Форд», в Италии — «Фиат».

Во время второй мировой войны автомобильная промышленность в связи с переходом на военное производство почти полностью прекратила выпуск легковых автомобилей. В результате этого автомобильный парк капиталистических стран существенно сократился. Некоторые страны (Германия, Япония) потеряли во время войны почти весь свой парк легковых машин, а во Франции, Италии, Бельгии, Нидерландах он сократился в 2—3 раза по сравнению с довоенным уровнем. Кроме того, значительно ухудшился и качественный состав автопарка, который нуждался в срочной замене и обновлении.

Все это создало благоприятную обстановку для расширения производства автомобилей после второй мировой войны. К 1946 г. автомобильный парк капиталистических стран достиг довоенного уровня, а затем значительно превысил его. На начало 1952 г. автомобильный парк капиталистических стран составлял 71 348 тыс. штук против 42 312 тыс. штук на 1 января 1938 г.

Производство автомобилей в капиталистических странах

(в тыс. единиц)

Страны	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	508	365	512	785	690	834
Германия, Западная	322[1]	23	59	306	428	455
Италия	75	29	59	128	138	174
Канада	207	170	264	391	434	485
США	4 809	3 090	5 285	8 003	5 554	7 350
Франция	200	93	193	357	499	495

Высокий спрос на автомобили в первые послевоенные годы, а также военно-инфляционная конъюнктура привели к росту производственных мощностей автомобильной промышленности как в США, так и в западноевропейских странах. Американские автомобильные монополии использовали благоприятную обстановку, сложившуюся на рынке автомобилей в 1946—1948 гг., для усиления своих позиций. США почти вдвое увеличили свой экспорт и захватили $^2/_3$ мирового капиталистического рынка автомобилей.

В эти годы автомобили занимали важное место в американском экспорте и по стоимости составляли около 7—8% всего экспорта США. Основными объектами внешнеторговой экспансии американских автомобильных монополий являлись рынки стран Западной Европы и Латинской Америки. Одновременно США пытались вытеснить Англию с рынков стран Британской империи — Южно-Африканского Союза, Австралии, Малайи и др.

Англия оказала сильное сопротивление экспансии американских автомобильных трестов. Широко используя правительственные субсидии и финансирование экспорта, освобождение английского экспорта от налогового обложения, а также систему преференциальных тарифов, английские автомобильные фирмы резко увеличили свой экспорт. Этому в немалой степени способствовала острая недостача долларов в странах-импортерах. В 1948 г. Англия заняла первое место по экспорту автомобилей в капиталистическом мире и существенно потеснила американские автомобильные монополии на рынках стран Западной Европы, Австралии, Канады и других стран. Важнейшими рынками сбыта для английских автомобильных фирм являются страны Британской империи, на которые приходится 70—75% всего экспорта.

---

[1] Вся Германия.

Экспорт автомобилей из капиталистических стран
(в тыс. единиц)

Страны	1937 г.	1947 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Всего	778	923	890	1 059	1 067	1 055
В том числе:						
Англия	98	192	301	543	438	413
Германия, Западная	68[1]	—	7	87	135	174
Италия	33	13	19	21	19	31
Канада	66	84	48	34	80	45
США	398	540	427	252	297	288
Франция	23	80	70	113	98	104

Приведенные данные свидетельствуют о том, что попытка США захватить рынок автомобилей потерпела неудачу. С 1948 г. экспорт автомобилей из США начал снижаться, и только в 1951 г. под влиянием гонки вооружений и увеличения военных поставок наблюдалось временное повышение экспорта автомобилей из США, которое сменилось новым снижением в 1952 и 1953 гг.

В борьбе за господство на мировом капиталистическом рынке автомобилей монополии США широко используют экспорт капитала и установление контроля над автомобильной промышленностью других стран. Накануне второй мировой войны на долю американских автомобильных монополий приходилось не менее 15% всего капитала, вывозимого компаниями обрабатывающей промышленности США. Еще больше усилились стремления американских монополий к установлению своего контроля над автомобильной промышленностью других стран после второй мировой войны. Вложения крупнейшего автомобильного треста США «Дженерал моторс» в предприятия за границей увеличились со 104,9 млн. долл. в 1940 г. до 236,6 млн. долл. в 1951 г. «Дженерал моторс» имеет свои автомобильные заводы в 30 странах. Удельный вес этой монополии в общем экспорте автомобилей из США превышает 45%, причем половина экспортируемых машин собирается на заводах в других странах. Американские монополии и прежде всего «Форд» и «Дженерал моторс» захватили важные позиции в западногерманской автомобильной промышленности. Экспорт автомобилей из Западной Германии резко увеличился, в настоящее время она выступает в качестве крупного конкурента Англии на европейском, латиноамериканском и ближневосточном рынках

[1] Вся Германия.

автомобилей. Западногерманские автомобили реализуются по более низким ценам нежели соответствующие французские и английские машины, что в значительной степени объясняет быстрый рост западногерманского экспорта автомобилей, который в 1953 г. в 2 раза превысил довоенный уровень.

В условиях расширения производственной мощности автомобильной промышленности капиталистических стран и насыщения внутренних рынков возрастает недогрузка производственного аппарата. Это, в свою очередь, приводит к усилению конкурентной борьбы на внешних рынках между мощными автомобильными трестами, принимающей в силу этого особенно острый и конфликтный характер.

ГЛАВА IX

КРИТИКА БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Буржуазные теории внешней торговли в эпоху домонополистического капитализма

Буржуазные теории внешней торговли появляются и развиваются вместе с развитием капиталистического способа производства и буржуазной политической экономии. Как и вся надстройка, эти теории обслуживают капиталистический базис, соответствующие интересы буржуазии в области внешней торговли на различных этапах развития капитализма. В буржуазных теориях внешней торговли отражаются как развитие самого капиталистического общества, так и борьба между различными группами буржуазии по вопросам внешней торговли и внешнеторговой политики.

Впервые вопросы внешней торговли получают теоретическое освещение в работах меркантилистов. Меркантилистская система, по определению К. Маркса, явилась «первой теоретической разработкой современного способа производства». Появление меркантилизма относится к эпохе так называемого первоначального накопления капитала, когда преобладающую роль играл торговый капитал, деятельность которого протекает всецело в сфере обращения. Прибыли, которые получала развивающаяся буржуазия, извлекались главным образом посредством торговли, в том числе в значительной степени внешней торговли.

Главными представителями меркантилизма на Западе были Мен в Англии и Монкротьен во Франции.

В центре внимания меркантилистов стояли вопросы внешней торговли. Взгляды меркантилистов на капиталистический способ производства воплотились в их теории внешней торговли. Меркантилисты (развитый меркантилизм) отождествляли богатство с деньгами и единственный источник прибыли видели в притоке денег из-за границы на основе активного торгового баланса (в отличие от ранних меркантилистов, которые главное значение придавали денежному балансу). Теория внешней торговли меркантилизма занимала центральное

место во всей системе их взглядов. Меркантилисты считали, что прибавочная стоимость рождается лишь в сфере обращения, так что для всего капитала отдельной страны она может быть получена лишь путем внешней торговли. Они указывали, что потери одной страны означают выигрыш другой. Вопроса же о происхождении внешней торговли, ее связей с общественным производством меркантилисты даже не ставили.

По мере развития капиталистического способа производства промышленный капитал занял первенствующее место, одержав победу над торговым капиталом. В конце XVIII в. в Англии произошел промышленный переворот, она превратилась в страну крупной машинной индустрии и достигла всемирной промышленной монополии.

В этих условиях английская буржуазия была заинтересована в возможно более широком и свободном сбыте своих товаров на мировом рынке; в то же время она не опасалась конкуренции со стороны других, менее развитых стран. Поэтому интересам английской промышленной буржуазии соответствовала политика свободной торговли. Защите и обоснованию этой политики служила теория внешней торговли представителей буржуазной классической политической экономии, выступивших в качестве идеологов английской буржуазии в конце XVIII — начале XIX вв.

Буржуазная классическая политическая экономия перенесла исследование капиталистического строя из сферы обращения в сферу производства. Поэтому и к вопросу о внешней торговле она подходит совершенно иначе, чем меркантилисты.

Представители буржуазной классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо) отвергли взгляд, согласно которому прибыль получается только во внешней торговле. Они понимали, что прибыль создается в процессе производства. В соответствии с этим буржуазная классическая школа опровергла основное положение меркантилистов о том, что выгоды от внешней торговли связаны исключительно с активным торговым балансом.

Согласно взглядам этой школы, выгоды внешней торговли для всех стран, участвующих в ней, вытекают из международного разделения труда. «Если какая-либо чужая страна,— пишет Смит,— может снабдить нас какими-либо товарами по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять их, гораздо лучше покупать их у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторыми преимуществами». Международное разделение труда, по мнению Смита и Рикардо, обусловливается исключительно различиями в природных условиях разных стран. Поэтому Смит и Рикардо рассматривают внешнюю торговлю также, как и другие экономические категории капитализма, в качестве вечного и вне-

исторического явления. Они были не в состоянии раскрыть исторический характер внешней торговли, ее связь со способом производства, который она обслуживает.

В теории внешней торговли Смита и Рикардо нашла отражение классовая ограниченность их взглядов. В действительности международное разделение труда, лежащее в основе внешней торговли, обусловлено прежде всего общественным строем производства, международными условиями производства.

Классики буржуазной политэкономии не раскрыли связи внешней торговли с законами развития капиталистического способа производства. Лишь марксистская политическая экономия показала, что развитие и характер капиталистической внешней торговли определяется экономическими законами капиталистического способа производства.

Стремясь отыскать вечные законы, управляющие развитием внешней торговли, буржуазная классическая политическая экономия выработала теорию «сравнительных издержек» производства, которая якобы и объясняет все закономерности развития внешней торговли.

Смит полагал, что предметами экспорта могут быть лишь те товары, в производстве которых данная страна обладает абсолютными преимуществами, т. е. товары, которые производятся в данной стране с абсолютно меньшими издержками производства, чем в других странах. Рикардо развил и видоизменил этот взгляд. Он полагал, что каждая страна специализируется на производстве тех товаров, которые она производит с относительно меньшими издержками, хотя бы абсолютная величина издержек данного товара и была выше, чем в другой стране. Для иллюстрации этого положения Рикардо приводил следующий пример. Португалия производит какое-то количество сукна за 90 дней и определенное количество вина за 80 дней, а Англия те же товары производит соответственно за 100 и 120 дней. В этом случае, согласно представлениям Рикардо, для Португалии, хотя она и обладает абсолютными преимуществами в производстве обоих товаров, выгоднее специализироваться на производстве вина, по которому она имеет относительно наибольшие преимущества. Экспортируя вино в Англию в обмен на сукно, Португалия получает сукно с меньшей затратой труда, чем если бы производила его сама. В дальнейшем буржуазная политэкономия присвоила этому выводу Рикардо название «закона сравнительных издержек». Большинство буржуазных экономистов до сих пор рассматривает этот «закон», как вечный и естественный закон, регулирующий якобы внешнюю торговлю.

Согласно теории «сравнительных издержек», внешняя торговля капиталистических стран автоматически, под стихийным действием конкуренции, приводит якобы к наилучшему меж-

дународному разделению труда, к наиболее целесообразной и взаимовыгодной специализации отдельных стран на производстве тех или иных изделий.

Характеристика внешней торговли, которую дают Смит и Рикардо, в корне противоречит капиталистической действительности. На самом деле стихийно действующие законы капиталистической внешней торговли ведут к усилению эксплуатации более сильными государствами отсталых стран, к подавлению в них развития производительных сил, к обострению противоречий между государствами.

Международное разделение труда в капиталистической системе хозяйства отнюдь не подчинено задаче развития производительных сил отдельных стран, как это изображает буржуазная политэкономия; оно стихийно складывается под воздействием погони за прибылью со стороны капиталистов. Кроме того, утверждая, будто международная торговля всегда несет взаимные выгоды всем ее участникам, Смит и Рикардо игнорировали тот факт, что развитые капиталистические страны при помощи внешней торговли эксплуатируют отсталые, колониальные и зависимые страны, которые в силу более низкой производительности труда и вследствие прямого политического и экономического гнета всегда вынуждены обменивать на мировом рынке бо́льшее количество овеществленного труда на меньшее. Производительные силы этих стран не только не развиваются с наибольшей выгодой для них, но обрекаются на застой, на уродливое, однобокое развитие.

Теория внешней торговли Рикардо была использована в дальнейшем вульгарной политической экономией, задача которой, как и задача буржуазной классической школы, состояла в защите капитализма. Однако, если Смит и Рикардо защищали буржуазный строй с позиций борьбы против отжившего феодального строя, то вульгарные экономисты выступали как беспринципные апологеты капитализма, проповедующие самые лживые, антинаучные воззрения во имя сознательного приукрашивания капитализма и обмана народных масс.

Одним из первых представителей вульгарной политической экономии, занимавшихся вопросами внешней торговли, был английский экономист середины XIX в. Джон Стюарт Милль. Милль полностью порвал с теорией трудовой стоимости Рикардо и его теорией прибыли. Вместе с тем Милль позаимствовал у него ошибочную теорию «сравнительных издержек» и дополнил ее положением о так называемом «взаимном спросе», согласно которому стоимость товаров определяется соотношением спроса и предложения на рынке. Закон спроса и предложения определяет, по Миллю, условия товарооборота между странами и цены товаров во внешней торговле. «Продукт одной страны, — писал Милль, — обменивается на продукт других стран при такой ценности, которая требуется для

того, чтобы весь экспорт страны мог в точности оплатить весь ее импорт. Этот закон международных ценностей есть только применение более общего закона ценности, который мы называем «уравнением спроса и предложения».

Мнимый «закон взаимного спроса», который будто бы устанавливает справедливые цены во внешней торговле, по существу затушевывает неэквивалентный обмен между развитыми и отсталыми капиталистическими странами.

Существенное место в теории внешней торговли Милля занимает положение о «саморегулировании платежного баланса», заимствованное им у Рикардо. Согласно этой теории, равновесие торговых и платежных балансов устанавливается автоматически. Если страна имеет пассивный торговый баланс, то она должна оплачивать пассивное сальдо золотом, т. е. вывозить деньги. Уменьшение количества денег в стране ведет к падению цен на товары, в том числе и цен на экспортируемые товары, а это вызывает рост спроса на эти товары за границей. Одновременно приток денег в других странах вызывает там рост цен, в том числе растут цены на импортные товары, и потому спрос на них падает. Таким образом, согласно теории Милля, экспорт данной страны возрастает, а импорт сокращается до тех пор, пока не восстановится равновесие между экспортом и импортом, т. е. равновесие торгового баланса.

Буржуазно-апологетическая теория саморегулирования торгового и платежного баланса несостоятельна и противоречит фактам. Эта теория основана на ошибочной количественной теории денег, которая утверждает, будто цены товаров зависят от количества денег в обращении. В действительности же, как известно, само количество денег (золота или серебра), необходимых для товарного обращения при данном его размере, зависит от стоимости и цен товаров.

Кроме того, эта теория подменяет по сути дела платежный баланс торговым балансом, который характеризует только экспорт и импорт товаров. В действительности платежный баланс отнюдь не тождественен торговому балансу, так как отражает не только расчеты по экспорту и импорту товаров, но и другие расчеты с заграницей по платежам, не связанным с внешней торговлей.

Теория «саморегулирования платежного баланса» пытается представить капиталистическое хозяйство как некую гармоническую систему и замазать противоречия капитализма. В этом проявляется буржуазная классовая сущность данной теории.

На самом деле никакого «саморегулирования платежного баланса» в капиталистических странах, даже при свободном вывозе и ввозе золота, не происходит.

Теория внешней торговли Рикардо в интерпретации и с дополнениями Милля фигурирует обычно в буржуазной экономи-

ческой литературе под названием теории Рикардо—Милля. Эта теория легла в основу целого ряда последующих, в том числе современных, буржуазных учений о внешней торговле в Англии, США и других странах. Теории внешней торговли Смита и Рикардо—Милля были направлены прежде всего на обоснование требований свободы торговли, на доказательство того положения, будто развитие внешней торговли при свободном, стихийном действии законов конкуренции на мировом рынке и внутри страны приносит для всех стран наибольшие выгоды. В этой проповеди свободы торговли состоял главный практический смысл теории Смита и Рикардо. Именно поэтому теория Рикардо—Милля как в период ее появления, так и в последующем использовалась в первую очередь буржуазией тех стран, которые на данном историческом этапе были заинтересованы в свободе торговли.

В эпоху империализма эта лженаучная теория с некоторыми изменениями используется для оправдания внешнеторговой экспансии империалистических держав, эксплуатации и закабаления колониальных и зависимых стран.

Когда в английской политической экономии сложилась теория внешней торговли, направленная на обоснование политики свободы торговли, буржуазные экономисты ряда других стран выступили на защиту протекционизма. Эта защита протекционизма определялась тем, что промышленность ряда стран, развитая меньше, чем в Англии, не могла выдержать свободной конкуренции с английской промышленностью, а также сохранением значительных феодальных пережитков в экономике ряда европейских стран (например, Пруссия, Австро-Венгрия). В этих странах в защиту протекционистской политики выступали помещики (требовавшие аграрного протекционизма) и буржуазия, находившаяся с ними в союзе и не желавшая идти на решительную ломку феодальных отношений. Объективное значение протекционизма было тогда различным в разных капиталистических странах. В тех случаях, когда протекционистская политика содействовала развитию производительных сил страны, она имела прогрессивное значение. В тех же странах, где протекционизм способствовал сохранению пережитков феодализма и мешал поэтому быстрейшему росту производительных сил, он являлся реакционной политикой.

Одним из видных представителей буржуазной политэкономии первой половины XIX в., выступавших с обоснованием протекционизма, был немецкий буржуазный экономист Ф. Лист.

В основе взглядов Листа о внешней торговле и внешнеторговой политике лежит его учение о стадиях хозяйственного развития, которые якобы проходят все страны, превращаясь из аграрных стран в индустриально-аграрные, а затем в инду-

стриально-аграрно-торговые. Эту искусственную схему Лист использовал для обоснования протекционистской политики для Германии того времени. Согласно его учению, таможенные пошлины должны содействовать скорейшему достижению высшей стадии в развитии страны. Особенно необходима, по Листу, протекционистская политика для индустриально-аграрных стран, когда уже появилась и развивается промышленность, которая еще недостаточно окрепла и не может самостоятельно конкурировать с промышленностью более развитых стран. В отличие от Смита и Рикардо Лист уделял главное внимание не вопросу о выгодах международного разделения труда и международной торговли, а вопросу о создании условий для такого развития промышленности, которое привело бы к самостоятельному положению данной страны в мировом хозяйстве. Такими, нуждавшимися в протекционизме, странами были, по мнению Листа, Германия и США. Однако Лист не связывал своего требования таможенной защиты германской промышленности с требованием ликвидации феодально-крепостнических отношений в Германии. Наоборот, он по существу защищал интересы реакционного прусского юнкерства, стремившегося оградить свой внутренний рынок от иностранной конкуренции, а также интересы германской буржуазии, находившейся в тесном союзе с юнкерством. Именно потому, что взгляды Листа на протекционизм содействовали закреплению феодальных пережитков в Германии, они играли реакционную роль. По той же причине протекционистские взгляды Листа коренным образом отличались от прогрессивных воззрений великого русского демократа Радищева, который, обосновывая необходимость протекционистской политики для России, в то же время выступал непримиримым врагом крепостнических отношений.

На позициях протекционизма стоял американский буржуазный экономист Гамильтон, который требовал проведения протекционистской политики в США. Так как экономическое развитие США не сдерживалось пережитками феодализма, а главным препятствием была конкуренция со стороны Англии, подобная политика могла на известный период содействовать росту производительных сил США.

Характерным для защитников протекционизма являлось требование интенсивного использования государственной власти для регулирования внешней торговли в интересах буржуазии. Зачастую с этим была связана также проповедь реакционного национализма.

Однако, несмотря на различие между двумя направлениями внешнеторговой политики, та и другая политика преследовала, хотя и разными путями, общую цель: создание для буржуазии наилучших условий для усиления эксплуатации рабочего класса своей страны и народов других стран.

Итак, в XIX в. среди буржуазных экономистов сложилось два основных направления по вопросу о внешней торговле и торговой политике: защита свободы торговли — буржуазная классическая политэкономия и ее вульгарные продолжатели, представлявшие прежде всего интересы английской промышленной буржуазии, и защита протекционизма — буржуазные экономисты Германии, США и других стран, представлявшие прежде всего интересы буржуазии этих стран в их борьбе против конкуренции английских товаров на рынках своих стран, а также интересы помещиков в их борьбе за поддержание высоких цен на сельскохозяйственные продукты. Эти два направления в области буржуазных теорий внешней торговли и в осуществлении торговой политики, сложившейся еще в первой половине XIX в., существуют в новых формах и поныне, хотя содержание и объективный смысл требований свободы торговли и протекционизма с переходом капитализма в стадию империализма коренным образом изменились.

Буржуазные теории внешней торговли в эпоху империализма и общего кризиса капитализма

Эпоха империализма характеризуется крушением свободы торговли. Когда на мировом рынке господствуют немногие крупнейшие монополии, когда вывоз товаров в огромной степени основан на вывозе капитала и на господстве в колониях, в этих условиях, даже при формальном отсутствии таможенного протекционизма, ни о какой действительной свободе торговли не может быть и речи. Империализм по самой своей природе есть отрицание свободы торговли, он ведет к ее ликвидации. Переход капитализма в стадию империализма привел к резкому усилению протекционизма, к появлению и развитию агрессивного протекционизма, имеющего целью обеспечить монополиям получение максимальной прибыли путем беспрепятственной эксплуатации внутренних рынков своих стран и широкой экспансии на внешних рынках.

Основной задачей буржуазных экономистов стала всесторонняя защита капиталистических монополий. В эпоху империализма они выступают с пропагандой сверхпротекционизма. Вместе с тем, в тех случаях, когда монополии отдельных стран заинтересованы в подавлении на мировом рынке своих конкурентов при помощи разрушения таможенных барьеров, буржуазная политическая экономия снова вытаскивает принцип «свободы торговли» и пытается для этого возродить идеи Рикардо—Милля. Однако защита «свободы торговли» в эпоху империализма приобретает совершенно иной объективный смысл, чем в период домонополистического капитализма, хотя и в том и другом случае она служила интересам буржуазии. Тогда «свобода торговли» была направлена против феодализ-

ма и его пережитков, на ускорение развития производительных сил на базе капитализма. Теперь эта политика направлена против попыток более слабых стран создать заслон от империалистической экспансии крупных держав. Тогда этот принцип мог найти свое реальное осуществление; теперь, когда свобода торговли фактически уничтожена господством монополий, проповедь свободы торговли насквозь фальшива, она служит лишь маскировкой борьбы монополистического капитала за полное подавление сопротивления со стороны своих конкурентов.

В эпоху империализма и защитники протекционизма и проповедники так называемой свободы торговли всецело обслуживают интересы монополий в области внешней торговли, причем оба эти направления носят в равной степени реакционный характер.

В. И. Ленин в своем труде «Империализм, как высшая стадия капитализма» отмечал, что «Буржуазные ученые и публицисты выступают защитниками империализма обыкновенно в несколько прикрытой форме, затушевывая полное господство империализма и его глубокие корни, стараясь выдвинуть на первый план частности и второстепенные подробности... Реже выступают циничные, откровенные империалисты»[1]. Эта ленинская характеристика идеологов империализма полностью применима и к буржуазным теориям внешней торговли.

В числе циничных, откровенных защитников империализма в области внешней торговли выступили прежде всего немецкий буржуазный экономист Зомбарт и ряд английских консерваторов (например, Чемберлен). Эта группа буржуазных экономистов открыто защищала империалистическую политику крайнего протекционизма.

Зомбарт выдвинул в конце XIX в. так называемую теорию убывающего значения внешнего рынка. Зомбарт и его последователи утверждали, что торговые связи между странами ослабевают и народные хозяйства отдельных стран становятся все более замкнутыми, обособленными друг от друга. Отсюда Зомбарт делал вывод о том, что с развитием капитализма значение внешнего рынка якобы уменьшается.

В действительности в эпоху империализма, когда окончательно сложилась капиталистическая система мирового хозяйства, происходит громадное расширение международных экономических связей. Необходимость обеспечения максимальных прибылей и обострение проблемы рынка ведут к увеличению значения внешнего рынка для империалистических держав. Особенно вырастает роль внешнего рынка и борьба за него в условиях общего кризиса капитализма, когда появляется хроническая недогрузка предприятий, постоянная многомиллионная армия безработных и проблема рынков становится основ-

---

[1] В. И. Ленин Сочинения, т. 22, стр. 272.

ной проблемой капитализма. Уменьшение объема внешней торговли отдельных стран и резкое замедление темпов роста всей международной торговли отнюдь не означают уменьшения значения внешнего рынка. Это является лишь одним из свидетельств загнивания капиталистической системы и приводит к дальнейшему усилению соперничества на мировом рынке и к росту его значения для капиталистических стран.

«Теория убывающего значения внешнего рынка» Зомбарта широко использовалась для обоснования политики крайнего протекционизма, направленного на всемерное ограничение импорта в целях ускорения роста германских монополий и содействия их империалистической экспансии.

Весьма показательно, что и в Англии, стране традиционной «свободы торговли», уже в конце XIX и в начале XX в. развивается движение за переход от системы свободы торговли к империалистическому протекционизму. Часть консерваторов во главе с Джозефом Чемберленом повела энергичную кампанию за установление протекционистского тарифа, таможенных преференций для Англии в ее колониях. Эти предложения, однако, не получили осуществления, так как на том этапе для английского империализма решающее значение имело сохранение положения Англии как международного торгового и финансового центра, что требовало системы свободы торговли. Переход монополистического капитала Англии и его идеологов на позиции протекционизма совершился позднее, в 1930-х годах, когда Англией было утрачено ее значение главного центра мировой капиталистической торговли и сильно возросла роль владений Британской империи в торговле Англии, оттесняемой с мировых рынков США и другими странами.

Прикрытым защитником империалистической внешнеторговой политики выступил в начале XX в. английский буржуазный экономист Маршалл. В работе «Чистая теория внешней торговли», как и в других своих работах, Маршалл пытается выдать себя за последователя Рикардо. Подобно Миллю, Маршалл полностью отбросил теорию трудовой стоимости, заменив ее эклектическим сочетанием двух вульгарных теорий стоимости: теории спроса и предложения и теории издержек производства. Маршалл защищал принцип «свободы торговли» и поддерживал требование о ликвидации таможенных пошлин. Такая позиция соответствовала интересам английского империализма в период, когда Англия занимала еще преобладающее место на мировом рынке и осуществляла свое господство, не прибегая к таможенному протекционизму.

Хотя Маршалл вплоть до настоящего времени считается представителем официальной «академической» науки в Англии, его взгляды на внешнюю торговлю в последние десятилетия и особенно после второй мировой войны не пользуются популярностью в английской экономической литературе.

Начиная с 1930-х годов буржуазная политическая экономия Англии переходит на позиции защиты протекционизма. Замаскированными защитниками империализма в области внешнеторговой политики, как и во всех других вопросах экономики и политики, выступили правые социалисты, в частности ренегат марксизма Каутский.

Для обоснования своих апологетических взглядов Каутский пытался использовать данные о внешней торговле. Изображая империализм как случайное и необязательное отклонение от «нормального» капитализма, Каутский выступал с реакционно-утопической проповедью возврата к старому, не империалистическому капитализму, к свободной конкуренции. Каутский утверждал будто существует возможность восстановления свободы торговли при империализме. Это положение Каутского утопично, реакционно, как и вообще его призывы к отказу от монополий и восстановлению свободной конкуренции. Экспансию германского империализма на внешние рынки, в том числе на рынки английских владений, перед первой мировой войной Каутский пытался выдать за успехи и преимущества «свободы торговли». При этом Каутский игнорировал тот факт, что в эпоху империализма борется не свобода торговли с протекционизмом, с колониальной зависимостью, а борется один империализм против другого, одна монополия против другой. В. И. Ленин разоблачил лживость взглядов Каутского и показал, что действительная свобода торговли вообще невозможна при империализме и что рассуждения Каутского по этому поводу представляют собой реформистский обман народных масс, попытку отвлечь их от активной борьбы против империализма.

Период общего кризиса капитализма, когда проблема рынка стала основной проблемой капитализма и борьба за рынки резко обострилась, ознаменовался дальнейшим усилением протекционизма, крайним национализмом в экономической политике буржуазных государств. Это получило свое отражение в буржуазных теориях внешней торговли данного периода.

Между двумя мировыми войнами идеология империалистических захватов и агрессивного сверхпротекционизма получили наиболее активных и откровенных защитников в лице фашистских экономистов Италии, Германии и Японии. Одним из вариантов защиты этой идеологии в этих странах явилась пропаганда автаркии, обоснование которой в зачаточной форме заключалось в указанной выше теории Зомбарта. Фашистские экономисты призывали к созданию самообеспечивающегося государства, которое бы не нуждалось в импорте необходимых товаров Действительный же смысл требований об автаркии заключался в том, что они служили обоснованием захватнических планов создания обширных самообеспечивающихся «хозяйственных пространств» — «великой Италии», «великой

Германии», японской «сферы процветания» в Азии. Таким образом, фашистские экономисты подводили «теоретическую» базу под захватнические, агрессивные устремления итальянского, германского и японского империализма. Кроме того, пропаганда автаркии была непосредственно связана с осуществлением милитаризации экономики агрессивных государств, стремившихся в целях подготовки к войне обеспечить собственное производство важнейших стратегических материалов (например, синтетического бензина и каучука в Германии).

Другое направление в буржуазных теориях внешней торговли, обслуживающих интересы империализма, представляли в период между двумя мировыми войнами американские и английские экономисты. Их классовая функция состояла в том, чтобы при помощи «научных» методов замаскировать эксплуататорскую, грабительскую сущность внешней торговли крупнейших и богатейших империалистических держав — США и Англии — и оправдать созданное империализмом уродливое, но выгодное для монополий этих стран, международное разделение труда.

Это направление представлено прежде всего американским буржуазным экономистом Тауссигом в его книге «Международная торговля», вышедшей в 1927 г. Взгляды Тауссига получили весьма широкое распространение в капиталистических странах. С некоторыми вариациями эти взгляды разделяются такими современными буржуазными экономистами, как Вайнер, Хансен, Бьюкенен, Чейз (в США), Хоутри, Балог (в Англии) и многими другими.

В основу апологетической теории внешней торговли Тауссига легли те же ложные положения, которые выдвинули в свое время Рикардо и в особенности Милль. Тауссиг и другие современные экономисты по существу лишь несколько подновили, модернизировали эти положения, дополнив их некоторыми новыми антинаучными измышлениями. Современная буржуазная теория внешней торговли рассматриваемого направления исходит, как и аналогичные теории в прошлом, прежде всего из того, что внешняя торговля капиталистических стран базируется на естественно выросшей системе международного разделения труда, основанной на различиях в природно-климатических условиях разных стран.

Основой внешней торговли является, по утверждению этой теории, различие издержек производства одних и тех же товаров в разных странах. При этом, если Рикардо и Милль объясняли разницу в издержках производства одинаковых товаров в разных странах только различными природными условиями, то Тауссиг и его последователи, кроме того, ставят эти издержки в зависимость от относительной обеспеченности каждой страны «факторами производства» (трудом, капиталом, землей) и от цены этих «факторов производства».

Соответствующими различиями в издержках производства и определяется, согласно взглядам Тауссига и его сторонников, специализация отдельных стран на производстве отдельных товаров и структура торговли между странами, осуществляемой якобы ко взаимной выгоде всех стран. Сторонники этой теории выступают против таможенных барьеров, считая, что они лишь мешают стихийному осуществлению этих «всеобщих выгод» от внешней торговли.

Изложенные взгляды Тауссига грубо искажают действительность, приукрашивают капиталистическую внешнюю торговлю, прикрывают ее эксплуататорскую природу. В изображении этой теории международная торговля капитализма выглядит примерно таким образом. В Малайе добывается олово, а в США производятся машины для добычи олова. Малайя продает США олово, а Соединенные Штаты продают Малайе машины — к обоюдной выгоде обеих стран.

Почему, однако, в Малайе нет машиностроительных заводов? Почему США и Англия всячески препятствуют развитию обрабатывающей промышленности в Малайе и в других колониальных и зависимых странах? Эти вопросы тщательно обходят буржуазные теории внешней торговли. Такие характерные черты современного капитализма, как эксплуатация горсткой империалистических держав трудящихся масс колониальных и зависимых стран, уродливое, однобокое развитие экономики колониальных и зависимых стран, превращение их в аграрно-сырьевые придатки метрополий, неэквивалентный обмен с колониями, полностью отсутствуют в изложении «теории сравнительных издержек» современных буржуазных экономистов.

Если в настоящее время почти $^3/_4$ бразильского экспорта составляет кофе, если основная часть малайского экспорта состоит из каучука и олова, если в экспорте Кубы 90% приходится на сахар, а подавляющая часть экспорта Аргентины — на зерно и мясные продукты, то это отнюдь не означает, что названные страны не могли бы с пользой для всестороннего развития своих производительных сил поставлять на мировой рынок большее количество других сельскохозяйственных и промышленных товаров. «Монокультурный» характер экспорта этих стран объясняется отнюдь не отсутствием у них определенных «факторов производства», необходимых для развития многоотраслевого сельского хозяйства, не их мнимой «неспособностью» к развитию обрабатывающей, в частности машиностроительной, промышленности, а положением этих стран, как стран колониальных и зависимых, в системе капиталистического мирового хозяйства, насильственным превращением их в аграрно-сырьевые придатки империалистических государств в интересах обеспечения максимальных прибылей капиталистических монополий.

Выгоды от внешней торговли в капиталистическом мире достаются монополиям, которые извлекают огромные прибыли от внешнеторговых операций путем эксплуатации колониальных и зависимых стран. Получая товары в оплату процентов и дивидендов по вложенным в других странах капиталам, монополии реализуют эти товары по монопольно высоким ценам. Таким путем громадная часть национального дохода, созданного трудящимися колоний и зависимых стран, достается монополиям империалистических держав.

Теория «сравнительных издержек производства» утверждает, что будто международное разделение труда и международная торговля развиваются на основе сложившихся в разных странах издержек производства. В действительности дело обстоит как раз наоборот. Уровень издержек производства в различных странах складывается в значительной степени под непосредственным воздействием того уродливого разделения труда, которое характерно для капиталистической системы мирового хозяйства.

Именно политика империалистических держав обусловливает отсталость колониальных и зависимых стран, резко тормозит развитие производительных сил в этих странах, чем и объясняются сравнительно высокие издержки производства ряда товаров данных стран (главным образом промышленных изделий). Буржуазная теория внешней торговли скрывает эту главную причину различий в издержках производства и приписывает их только географическим или даже расовым факторам. Таким путем буржуазные экономисты стремятся закрепить, законсервировать те условия, при которых империалистам всего удобнее и выгоднее эксплуатировать другие страны. Так, например, американские авторы часто пытаются доказать, будто другие страны вообще не способны достичь уровня промышленного развития США, не способны производить товары с меньшими издержками производства, чем в США, и поэтому им следует вовсе отказаться от развития собственной промышленности, покупать американские изделия и ограничиться лишь производством сырья и продовольствия, необходимого Соединенным Штатам. Так, буржуазные экономисты стремятся обосновать претензии США на преобладающую и господствующую роль в международной торговле. В подобных рассуждениях сознательно замалчивается тот факт, что, во-первых, любая страна, освободившись от империалистического гнета, может развить собственную тяжелую промышленность и с успехом производить необходимые товары (как это видно на примере СССР и стран народной демократии) и что, во-вторых, США обычно продают свои товары, независимо от их издержек производства, по взвинченным, монопольным ценам, заставляя другие страны оплачивать максимальные прибыли американских монополистов.

Практические выводы Тауссига и его последователей о целесообразности устранения таможенных барьеров соответствуют прежде всего интересам американских монополистов, стремящихся проникнуть на рынки европейских держав и их колоний и вытеснить с них своих конкурентов.

В то же время в старых колониальных державах (в первую очередь в Англии) в период общего кризиса капитализма особенно интенсивно стали возрождаться и развиваться идеи протекционизма и усилилась критика принципов свободы торговли. Это вытекает из интересов монополистического капитала этих стран, стремящихся сохранить и укрепить свои позиции в колониях и оградить себя от конкуренции других государств, опережающих их в своем экономическом развитии.

Эти интересы отражены в работах английского буржуазного экономиста Кейнса, главным образом в его работе «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в 1936 г.

Глубоко реакционное учение Кейнса, получившее широкое распространение не только в Англии, но и в других империалистических странах, явилось развернутой защитой интересов монополистического капитала в условиях общего кризиса капитализма. Вместе с тем, наряду с защитой интересов империализма в целом, Кейнс отстаивает и некоторые особые интересы английского империализма. Это последнее обстоятельство нашло отражение в особенности в воззрениях Кейнса на внешнюю торговлю и внешнеторговую политику.

Взгляды Кейнса на внешнюю торговлю непосредственно связаны с основным содержанием его апологетической «теории занятости». Согласно этой «теории», объем занятости в капиталистическом обществе зависит от размеров капиталовложений как внутри страны, так и за границей. Объем внутренних капиталовложений, по мнению Кейнса, определяется в значительной степени уровнем ссудного процента, а размеры иностранных инвестиций — величиной активного сальдо торгового баланса. Активный торговый баланс, по теории Кейнса, имеет еще и то значение, что он влияет на понижение уровня процента, так как вызывает приток золота из-за границы и вследствие этого рост предложения ссудных капиталов и, таким образом, косвенно стимулирует внутренние капиталовложения. Напротив, отрицательное сальдо торгового баланса в силу тех же соображений может вызвать, по мнению Кейнса, упадок капиталовложений и кризис.

Исходя из этих взглядов, Кейнс восхваляет мудрость меркантилистов и критикует буржуазную классическую политическую экономию за «пренебрежение» к ряду их положений.

Изложенные взгляды создавали базу для обоснования протекционистской политики. Правда, Кейнс избегает прямых высказываний в пользу протекционизма и даже выступает против торговых ограничений, «если они не оправданы какими-

нибудь специальными обстоятельствами». Однако политику свободы торговли Кейнс считает целесообразной лишь в том случае, если она может обеспечить активный торговый баланс. Тем самым Кейнс по существу обосновывает необходимость отказа от фритредерской политики в тех случаях, когда последняя не обеспечивает активного торгового баланса.

Взгляды Кейнса на внешнюю торговлю столь же порочны и носят такой же реакционный, апологетический характер, как и все его лжеучение, стоящее на службе агрессивных сил империализма.

Во-первых, объем капиталовложений внутри страны определяется не уровнем процента, а общими условиями воспроизводства общественного капитала. Во-вторых, размер иностранных инвестиций определяется не размером активного сальдо платежного баланса, а рядом других факторов: темпами накопления капитала, размерами «избытка капитала» внутри страны, более выгодными условиями помещения капиталов за границей и т. д. Состояние баланса является не причиной, а в значительной мере следствием вывоза капитала. В-третьих, Кейнс извращает сущность торгового баланса, понимая его по сути дела как платежный баланс. В-четвертых, Кейнс отождествляет движение ссудного капитала с движением денег и ставит уровень процента в непосредственную зависимость от количества денег в обращении. Между тем в действительности уровень процента вовсе не связан с массой обращающихся денег.

Поэтому, в-пятых, совершенно несостоятельно утверждение Кейнса, будто бы активный платежный баланс, вызывая приток золота в страну, тем самым ведет к понижению уровня процента. К тому же ни при золотом, ни тем более при бумажноденежном обращении прилив золота вообще не влияет на количество находящихся в обращении денег. Кейнс стоит на позициях вульгарной количественной теории денег.

Кейнс утверждает, будто достижение «полной занятости» при помощи рекомендуемых им государственно-монополистических мероприятий (государственные субсидии монополиям, снижение ссудного процента, инфляция и т. п.) приведет к прекращению конкурентной борьбы на внешних рынках и создаст гармонию в международных экономических отношениях. Однако все рассуждения Кейнса об обеспечении «полной занятости» и «гармонии» на мировом рынке носят чисто демагогический характер. В действительности за планами обеспечения «полной занятости» скрывается наступление на жизненный уровень трудящихся при помощи аппарата государственной власти, а за требованиями активного торгового баланса скрывается обоснование курса на форсирование американской империалистической экспансии, ведущей не к смягчению, а к дальнейшему обострению борьбы капиталистов за рынки.

Итак, буржуазные экономисты выступают в эпоху империализма и общего кризиса капитализма с открытой (например, Зомбарт, фашистские экономисты) или несколько замаскированной (Кейнс) пропагандой агрессивного протекционизма. Наряду с этим другое направление буржуазной политической экономии демагогически проповедует принцип «свободы торговли» (например, Маршалл, Тауссиг), который является орудием экспансии монополий наиболее сильных в экономическом отношении империалистических держав.

Буржуазные теории внешней торговли после второй мировой войны

В послевоенных буржуазных теориях внешней торговли и внешнеторговой политики находят отражение характерные черты второго этапа общего кризиса капитализма. В условиях распада единого мирового рынка происходит дальнейшее усиление империалистической экспансии США, ослабление позиций Англии и рост противоречий между империалистическими державами.

Буржуазные экономисты стремятся «теоретически» обосновать методы борьбы за рынки, наиболее выгодные в современных условиях для монополистов своих стран.

В империалистической экспансии США в послевоенные годы, имеющей своей целью развязывание новой войны и завоевание мирового господства, существенное место занимает внешнеторговая экспансия. США всемерно форсируют экспорт при одновременном усилении протекционизма и жестком ограничении импорта. Для оправдания и обоснования империалистической экспансии, в частности экспансии в области внешней торговли, американские монополисты широко используют услуги буржуазных экономистов, которые пропагандируют внешнеторговую экспансию США и изыскивают всевозможные методы ее усиления. Этим усердно занимаются такие представители современной буржуазной экономической лженауки в США, как Вайнер, Хансен, Гаррис, Бьюкенен, Сличтер, Кондлиф и другие. Все эти теоретические оруженосцы американских империалистов в разных формах проповедуют одну и ту же бредовую «идею» мирового господства Соединенных Штатов.

Теория «сравнительных издержек», пытающаяся скрыть вопиющие противоречия и эксплуататорскую сущность капиталистической внешней торговли, используется для пропаганды внешнеторговой экспансии США, которую развивают современные американские экономисты.

Пропаганда внешнеторговой экспансии идет прежде всего по линии обоснования империалистических притязаний США на господствующую и руководящую роль в международной

торговле. Типичным образцом в этом отношении является книга одного из главных представителей современной буржуазной политической экономии в США Хансена — «Роль Америки в мировом хозяйстве». Основная «идея», которую проповедует Хансен, заключается в том, что США призваны занимать господствующее положение в мировой экономике, что должно выразиться прежде всего в максимальном усилении американского экспорта. При этом экономисты, например Кондлиф, автор книги «Торговля наций», вышедшей в 1950 г., обосновывают положение о том, что именно крупнейшие американские монополии должны играть руководящую роль в международной торговле.

Проповедуя внешнеторговую экспансию США, современные буржуазные экономисты к тому же помогают правящим кругам США замаскировать истинные агрессивные цели этой экспансии, изобразить ее как «великодушную помощь» Соединенных Штатов другим странам. Так, например, Хансен пытается доказать, что западноевропейские и другие страны неспособны существовать без американской «помощи». Экономические газеты и журналы США изо дня в день вбивают в головы рядовых читателей эту нелепую мысль.

В работах буржуазных экономистов США о внешней торговле находят, вопреки их воле, отражение острейшие противоречия американского капитализма. В качестве одного из доводов в пользу дальнейшего усиления внешнеторговой экспансии американские экономисты указывают на крайнее обострение проблемы сбыта внутри США. Расширение экспорта должно создать отдушину для «избыточных» товаров, не находящих сбыта на внутреннем рынке, и тем самым предотвратить угрозу кризиса и обеспечить стабильность американской экономики — вот мысль, которую на все лады повторяют буржуазные экономисты США.

В последние годы в США вышел ряд книг буржуазных экономистов, проникнутых страхом за судьбы американского капитализма и взывающих к его «спасению». Таковы, например, сборник статей под редакцией Гарриса, носящий заголовок «Спасение американского капитализма», книга Кизера «Как исправить капитализм» и другие. Во всех упомянутых работах в качестве одной из мер «спасения американского капитализма» указывается на расширение экспорта. Рассматривая различные мероприятия, призванные «усовершенствовать» американский капитализм, Кизер требует «увеличить мировую торговлю, в которой Соединенные Штаты смогут играть роль ведущего кредитора, в размерах, необходимых для полной загрузки производства».

При этом буржуазные экономисты стремятся затушевать тот факт, что возросшее значение внешней торговли для США непосредственно связано с непрерывным ростом обнищания

трудящихся масс внутри страны. Тщетно пытаясь выдать противоречия и слабости американского капиталистического хозяйства за его преимущества, некоторые американские авторы утверждают, что будто бы старые промышленные страны подчас неспособны производить столько, сколько они привыкли потреблять, а более молодые и мощные страны, напротив, производят якобы больше, чем потребляют их народы по «своему желанию». Нелепость этого объяснения очевидна. На деле огромные массы товаров не находят сбыта на внутреннем рынке США вовсе не потому, что американские трудящиеся не хотят их потреблять, а вследствие обнищания трудящихся масс и роста противоречия между производством и потреблением. Именно на этой почве и рождаются рассуждения буржуазных экономистов о значении внешней торговли и о настоятельной необходимости увеличения экспорта.

С иных позиций выступают с проповедью внешнеторговой экспансии английские буржуазные экономисты. Взгляды современных английских буржуазных экономистов по вопросам внешней торговли и внешнеторговой политики отражают ослабление позиций Англии в капиталистической системе мирового хозяйства. Кризис экономики Англии, основанной на эксплуатации громадных колониальных владений, империалистическая политика английского правительства, требующая огромных военных расходов за границей, а также дискриминационная торговая политика в отношении СССР и стран народной демократии привели после войны к резкому дефициту английского платежного баланса.

Проблемы послевоенных внешнеэкономических трудностей Англии занимают чрезвычайно большое место в работах современных английских буржуазных экономистов. Английские экономисты — апологеты британского империализма всячески затушевывают и извращают истинные причины современного тяжелого внешнеэкономического положения Англии и вместе с тем усиленно занимаются измышлением различных способов преодоления этих трудностей, не затрагивающих, конечно, основ господства монополий.

Английские буржуазные экономисты усиленно пропагандируют всемерное расширение экспорта, политику так называемого «экспортного наступления».

В работах английских экономистов (Балога, Букера, Хоутри, Рассела, Эйнцига, Гендерсона и других) обосновываются требования всемерного форсирования английского экспорта как единственного способа разрешения внешнеэкономических трудностей Англии. Английская буржуазная политическая экономия подхватила ныне хлесткий, демагогический лозунг: «экспортировать или умереть».

Английские буржуазные экономисты пытаются представить вопрос об увеличении экспорта в качестве своего рода «обще-

национальной задачи», якобы стоящей в настоящее время перед английским народом

Прикрываясь демагогической пропагандой «экспортного наступления» как общенациональной задачей, английская буржуазия с одобрения оппортунистического руководства лейбористов требует от рабочих всемерного увеличения производства, согласия на снижение заработной платы.

«Экспортное наступление» приносит колоссальные барыши монополиям, сбывающим свои товары на внешних рынках.

Но об этой стороне дела, конечно, не упоминается в работах буржуазных авторов, которые готовы представить английских экспортеров чуть ли не в качестве «национальных героев», действующих якобы во спасение платежного баланса.

Призывы к максимальному расширению экспорта английские экономисты обычно мотивируют прежде всего необходимостью оплаты важного для Англии импорта сырья и продовольствия.

Такую аргументацию в пользу «экспортного наступления» развивает один из видных лейбористских экономистов, председатель Фабианского общества Коль в своей книге «Руководство в послевоенном мире для интеллигентного человека» (1948 г.). О том же пишут Хоутри в работе «Платежный баланс и уровень жизни» (1950 г.) и Букер в книге «Проблема британской заморской торговли» (1948 г.).

В действительности эта аргументация лжива и демагогична. Известно, что, несмотря на резкий дефицит платежного баланса, английское правительство в послевоенные годы затрачивает огромные суммы за границей на различные империалистические авантюры, на покупку американского вооружения, на ведение колониальных войн, на подкуп марионеточных правительств на Среднем Востоке и т. д.

Правящие круги Англии резко ограничивают импорт продовольствия и в то же время всемерно увеличивают ввоз предметов вооружения и сырья для военной промышленности. Английское правительство, проводящее усиленную милитаризацию экономики страны, отвлекает громадную часть экономических ресурсов на военное производство и в то же время продолжает внешнеторговую экспансию, что ведет к еще большему ухудшению экономического положения Англии.

Дефицит платежного баланса Англии, ликвидации которого уделяют главное внимание английские буржуазные теоретики внешней торговли, является результатом глубокого кризиса британского империализма.

Английские экономисты, как типичные представители лженаучной вульгарной политической экономии, ограничиваясь описанием поверхностных явлений, рассматривают платежный баланс как центральную и самодовлеющую категорию, и потому все их планы преодоления глубоких противоречий англий-

ского капитализма путем регулирования платежного баланса обречены на провал, поскольку они оставляют в неприкосновенности основу этих противоречий — паразитическое господство монополистического капитала и его империалистическую агрессию.

Взгляды современных буржуазных экономистов по вопросам внешнеторговой политики отражают глубокие противоречия между империалистическими державами и прежде всего противоречия между США и Англией.

Бредовая идея мирового господства США проявляется в американской буржуазной экономической литературе в защите стремлений устранить все препятствия и ограничения, мешающие в той или иной мере сбыту американских товаров на рынках других стран.

В связи с этим теоретические прислужники американского империализма, например Хансен, поддерживают в настоящее время «свободу торговли». Буржуазные экономисты США требуют резкого снижения таможенных тарифов другими странами, отмены в них всяких количественных ограничений импорта, отказа их (в первую очередь стран Британской империи) от применения преференций, которые рассматриваются как «дискриминация» США, отмены валютного контроля и восстановления свободной обратимости валют. «Свобода торговли» представляет собой демагогическое прикрытие агрессивной империалистической политики США, направленной на беспрепятственное проникновение американских товаров на иностранные рынки.

Обоснованию требований «свободы торговли» служит проповедь буржуазного космополитизма, направленного против национального суверенитета и объявляющего противодействие экспансии США путем ограничений в области внешней торговли проявлением «национальной ограниченности».

«Если бы мы действительно имели мир без таможенных границ, — пишет американский экономист Ричтер, — и без прочих барьеров, воздвигнутых национальным суверенитетом для того, чтобы препятствовать движению товаров между странами, то, очевидно, международная торговля не представляла бы никакой проблемы».

Иначе говоря, в этом случае для американских монополистов значительно облегчилась бы проблема захвата рынков других стран.

В тех же экспансионистских целях буржуазные экономисты США выдвигают идею восстановления системы многосторонней торговли и подвергают лицемерной критике систему двусторонней торговли.

Система двусторонних соглашений представляет известное препятствие для американского экспорта. Так, например, двустороннее соглашение между Англией и Аргентиной, заклю-

ченное в 1946 г., предусматривало поставки определенных товаров в Аргентину из Англии, номенклатура которых совпадала с товарами американского экспорта.

Вот почему американские монополисты хотят заставить другие капиталистические страны отказаться от подобных двусторонних соглашений. Пропаганда многосторонней торговли выражает, таким образом, стремление обеспечить рост американского экспорта за счет сокращения экспорта других империалистических держав, в первую очередь Англии, и носит лицемерный, реакционно-утопический характер. Это видно, в частности, из того, что США проповедуют многостороннюю торговлю лишь для других стран. В то же время сами США широко проводят политику двусторонней торговли (в тех случаях, когда это им выгодно) и грубой дискриминации внешней торговли демократических стран.

В экономической литературе США уделяется большое внимание пропаганде «всеобщего» снижения тарифов.

Однако, настойчиво требуя понижения таможенных барьеров в других странах, американские монополисты в то же время сохраняют высокие таможенные тарифы, ограничивающие проникновение иностранных товаров на рынок США. Таким образом, в вопросе о тарифах монополии США и их идеологи защищают «свободу торговли» в других странах, но не в США.

В связи с тем, что политика форсирования экспорта из США при резком ограничении импорта заводит все больше в тупик внешнюю торговлю капиталистических стран и подрывает основы американского экспорта, в последнее время в американской экономической литературе стали появляться предложения о смягчении ограничений импорта в США.

Ряд буржуазных экономистов был вынужден признать, что без снижения тарифов в США и значительного увеличения импорта невозможно дальнейшее сохранение экспорта США на современном уровне. Эти утверждения выражают позицию тех американских монополий, которые рассчитывают при помощи некоторого снижения торговых барьеров в США добиться существенного ослабления таможенных тарифов в других странах. Кроме того, призывы американских экономистов к понижению тарифов имеют также в виду дальнейшее увеличение импорта сырья, в первую очередь для военных нужд. Однако большинство американских буржуазных экономистов, выполняя директивы господствующих агрессивных кругов монополистического капитала США, не только возражает против всякого снижения тарифов, но, напротив, настаивает на еще большем усилении преград для иностранных товаров.

Разногласия между американскими буржуазными экономистами по вопросу о тарифах и импортной политике свидетельствуют о борьбе между различными монополистическими

группами США и о неразрешимых противоречиях внешней торговли и торговой политики США.

Другие взгляды по вопросам внешнеторговой политики развивают английские буржуазные экономисты.

Американская пропаганда «свободы торговли» и «всеобщего» снижения таможенных тарифов встречает оппозицию со стороны английского империализма, стремящегося сохранить систему имперских преференций и стерлинговый блок. Поэтому английские буржуазные экономисты, в отличие от американских, во главу угла ставят проблему равновесия торговых и платежных балансов и выступают против предложений о ликвидации импортных ограничений. Например, английский экономист Гендерсон подвергает резкой критике требования США о снижении тарифов, доказывает целесообразность количественного регулирования импорта в условиях трудностей балансирования платежного баланса.

В то время как американские экономисты выступают за систему многосторонней торговли, английские буржуазные экономисты защищают создание замкнутых экономических блоков и ведение внешней торговли на двусторонней основе. Еще в 1944 г. английский буржуазный экономист Бевериджписал: «Мировую многостороннюю торговлю можно сравнить с быстроходным, но способным выйти из строя лифтом. Двусторонняя торговля — пожарная лестница, неудобная, но надежная». Эта вычурная тирада отражает тот факт, что при нынешнем соотношении экономических сил Англии и США ослабевший английский империализм, еще не так давно, до кризиса 1929—1933 гг., выступавший с проповедью «свободы торговли», в настоящее время ориентируется не на многостороннюю, а на двустороннюю торговлю, на регулирование внешней торговли при помощи количественных ограничений и валютного контроля. Английские буржуазные экономисты выступают на защиту таких орудий британского империализма, как имперские преференции и стерлинговый блок.

Большинство английских экономистов открыто заявляет о том, что преференции предохраняют имперские рынки от наводнения их американской продукцией и представляют средство борьбы за увеличение английского экспорта и что преференциальная система ведет к повышению удельного веса Англии в торговле стран Британской империи и к сокращению доли США в торговле этих стран.

Английский экономист Рассел в своей книге «Имперские преференции», вышедшей в 1947 г., пытается обосновать положение о том, что современные экономические трудности Англии можно преодолеть якобы на путях расширения ее торговли с доминионами и колониями.

Английские буржуазные экономисты, например Эннет в книге «Британские преференции и канадская торговая полити-

ка», стремятся доказать, будто имперские преференции оказывают благоприятное влияние на развитие колониальных и зависимых стран. Эти рассуждения призваны затушевать истинное назначение имперских преференций, которые в условиях господства монополий приносят выгоду отнюдь не «всему обществу», а лишь кучке монополистов, обеспечивающих себе с помощью преференциальной системы преобладание на рынках колониальных и зависимых стран.

Разногласия между английскими и американскими экономистами по поводу преференций отражают борьбу между Англией и США за преимущественное право ограбления народов Британской империи.

Отстаивая систему преференций, английские экономисты вместе с тем указывают на чрезвычайно высокие тарифы в США и настойчиво требуют их снижения. Хоутри заявляет, что «американский протекционизм мешает сколько-нибудь значительному импорту промышленных товаров, составляющих главную статью экспорта Западной Европы». Борьба вокруг вопроса об имперских преференциях и американских тарифах является одним из выражений острых англо-американских экономических противоречий.

Английские буржуазные экономисты выступают также защитниками валютной политики Англии, используемой в конкурентной борьбе за рынки. Они, в частности, поддерживают мероприятия по сохранению стерлингового блока, который США пытаются разрушить; выступают против требований США о восстановлении свободной обратимости фунта стерлингов и т. д.

Обострение глубоких противоречий между странами агрессивного Северо-атлантического блока все больше отражается и в буржуазной экономической литературе.

Американская экономическая литература полна резких выпадов против внешнеторговой политики Англии и других западноевропейских стран. Так, например, авторы выпущенной Брукингским институтом в США брошюры «Англо-американские экономические отношения» пишут о мероприятиях торговой политики Англии: «Соединенные Штаты считают, что эти внешнеторговые методы применяются Англией с целью заставить другие страны покупать новые предметы английского экспорта и ставят американских экспортеров в несправедливо неблагоприятное положение».

Английская печать призывает в ответ на высокий тариф в США усилить протекционизм в Британской империи. «Англия не должна больше тратить время на жалобы по поводу высоких тарифов в США, — пишет газета «Дейли экспресс», — вместо этого она должна сосредоточить свое внимание на создании своей собственной стены — крепкой стены высоких тарифов вокруг имперских рынков».

Современная теория и практика капиталистической внешней торговли всецело находятся на службе империалистических поджигателей войны. Буржуазные экономисты США усердно пропагандируют всемерное увеличение военных поставок США в страны Западной Европы и Азии.

Так, например, один из идеологов милитаризма Гаррис в книге «Экономика мобилизации и инфляция» пишет, что в условиях мобилизации в 50-х годах Соединенные Штаты должны сохранить высокий уровень экспорта в качестве помощи для наших союзников». Следовательно, американские экономисты рассчитывают на милитаризацию как на средство стимулирования экспорта и производства.

Английские буржуазные экономисты освещают вопрос внешней торговли также под углом зрения защиты гонки вооружений, милитаризации экономики страны, осуществляемых английским правительством.

В работах буржуазных экономистов по внешней торговле находят отражение две тенденции в политике капиталистических государств по отношению к Советскому Союзу и странам народной демократии.

В соответствии с официальной политикой американских правящих кругов буржуазные экономисты США проповедуют дискриминацию в отношении торговли с СССР и странами народной демократии.

Наряду с этим в работах некоторых буржуазных экономистов находит отражение и тенденция к восстановлению и расширению торговых связей с СССР и странами народной демократии. Эта тенденция, как указывал В. И. Ленин, имеет в своей основе объективные экономические интересы капиталистических стран, которые оказываются зачастую сильнее, чем реакционные политические устремления монополий.

Даже в некоторых буржуазных кругах США имеют место высказывания, призывающие к развитию торговли с восточноевропейскими странами, которая помогла бы загрузить промышленность и уменьшить безработицу в США. Американский экономист Виллард в книге «Свободная торговля — свободный мир» выступает за развитие экономического сотрудничества между США и СССР, предлагая «построить нормальную торговлю между этими двумя нациями». «Экономическая взаимозависимость, — пишет Виллард, — требует мирных коммерческих и культурных сношений между США и СССР».

Значительно сильнее представлена эта тенденция налаживания экономических связей с СССР и странами народной демократии в Англии, Франции и других западноевропейских странах, экономика которых особенно сильно страдает от политики дискриминации торговли со странами демократического лагеря, проводимой ими под давлением США. В ряде книг и статей буржуазные экономисты западноевропейских стран

подчеркивают, что развитие торговли с СССР, Китаем и странами Восточной Европы могло бы оказать чрезвычайно благоприятное влияние на экономику капиталистических стран. В частности, многие английские экономисты отмечают, что Восточная Европа и Китай могли бы явиться для Англии устойчивыми и быстро развивающимися рынками и что без торговли с Восточной Европой невозможно обеспечить снабжение Англии важнейшими видами продовольствия и сырья. Видный английский экономист Коль пишет: «Западноевропейский союз сулит в лучшем случае перспективу разрушительной конкуренции между его участниками. В случае восстановления торговли между Востоком и Западом становится практически возможным, в условиях достаточно большого рынка, дать место всем».

В одной из статей о торговле между Западной и Восточной Европой, помещенной в английском экономическом журнале «Экономик джорнэл», подчеркивается, что «Восточная Европа могла бы явиться устойчивым и быстро развивающимся рынком» и что с восстановлением нормальных торговых отношений между обеими частями Европы «вновь открылся бы важный источник снабжения продовольствием и сырьем». Буржуазные органы печати многих капиталистических стран (например, английский журнал «Экономист») зачастую вынуждены признавать значение огромного рынка, сложившегося в Китае вследствие глубоких социально-экономических преобразований, происходящих в стране. Широкий сочувственный отклик нашло у многих экономистов западноевропейских стран московское Международное экономическое совещание в 1952 г.

Растущую заинтересованность стран Западной Европы в развитии торговли с демократическим лагерем вынуждены признавать и американские экономисты. Некоторые из них с неодобрением констатируют, что экономические интересы западноевропейских стран, а также слаборазвитых и отсталых стран оказываются сильнее, нежели американский диктат, запрещающий этим странам развивать выгодные для них торговые связи с демократическим лагерем.

Итак, современные буржуазные экономисты выступают апологетами реакционной внешнеторговой политики США и Англии. Американские экономисты, защищая внешнеторговую экспансию США, проповедуют фальшивый, демагогический лозунг «свободы торговли», добиваясь снижения тарифов и отмены ограничений импорта другими странами. В то же время английские экономисты, выступая за всемерное расширение английского экспорта, являются поборниками замкнутых экономических блоков и энергично защищают такие орудия британского колониального империализма, как имперские преференции и стерлинговая зона. И американские и английские буржуазные экономисты активно поддерживают милитариза-

цию внешней торговли капиталистических стран, а также антисоветскую и антидемократическую внешнеторговую политику своих правительств.

Буржуазные экономисты США, Англии и других капиталистических стран, равно как их хозяева-монополисты, пытаются найти выход из неразрешимых противоречий во внешнеторговой экспансии и развязывании новой войны. Однако на пути агрессивных замыслов американо-английских империалистов стоят могучие силы лагеря мира, демократии и социализма.

Демократические силы США и западноевропейских стран выступают против внешнеторговой экспансии США и ее идеологических защитников, разоблачают агрессивный смысл фальшивого лозунга США о «свободе торговли», раскрывают истинные цели американского империализма и его грабительской торговли с западноевропейскими странами.

Прогрессивные, демократические силы в других капиталистических странах также вскрывают реакционный и агрессивный характер внешнеторговой политики империалистических государств, ведущей к расстройству международной торговли, разоблачают буржуазных экономистов как идеологических прислужников монополий, глубоко враждебных интересам народных масс.

ГЛАВА X

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ МИРОВОГО ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО РЫНКА ОТ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Образовавшийся после второй мировой войны мировой демократический рынок имеет огромные преимущества перед мировым капиталистическим рынком. Распад единого всеохватывающего мирового рынка и образование двух параллельных мировых рынков — капиталистического и демократического — представляет существенную черту второго этапа общего кризиса капитализма. В нем отражается дальнейшее углубление общего кризиса капитализма, растущее ослабление и загнивание капиталистической системы, с одной стороны, и экономическое укрепление стран социалистического лагеря, рост и расцвет социалистической системы, с другой стороны. Два мировых рынка развиваются в противоположных направлениях. Существование двух мировых рынков особенно ярко демонстрирует гнилость, банкротство капиталистической системы мирового хозяйства и основанной на этой системе международной торговли и прогрессивность, величайшие преимущества нового типа международной торговли, развивающейся на базе мирового демократического рынка в соответствии с экономическими законами социализма.

Противоположные направления развития двух мировых рынков определяются принципиальным различием двух социально-экономических систем — капиталистической и социалистической. Основой капиталистического мирового рынка является капиталистическая система хозяйства с ее экономическими законами, основой демократического мирового рынка является социалистическая система хозяйства с присущими ей экономическими законами.

В период общего кризиса капитализма в результате резкого углубления противоречий монополистического капитализма проблема рынка в капиталистических странах крайне обострилась и стала основной проблемой мирового капитализма.

На протяжении четырех десятилетий международная торговля находится в состоянии все более прогрессирующего рас-

стройства, ставшего особенно глубоким после второй мировой войны в условиях распада единого мирового рынка.

В этих условиях борьба за рынки сбыта между капиталистическими странами становится все более ожесточенной.

Глубокое расстройство международных экономических отношений в капиталистическом лагере особенно усиливается в результате экспансии американского империализма, использующего самые агрессивные методы в борьбе за мировое господство.

В противоположность международной торговле капиталистических стран товарооборот на новом мировом демократическом рынке непрерывно увеличивается. Здесь развитие товарооборота не наталкивается на узкие границы рынка. Темпы роста внешней торговли на мировом демократическом рынке исключительно высокие.

Так, например, объем внешней торговли Советского Союза в 1953 г. превысил довоенный уровень почти в 4 раза. Внешнеторговый оборот европейских стран народной демократии за 6 лет, с 1946 по 1952 г., возрос более чем в 5 раз. При этом необходимо учесть, что при отсутствии дискриминации торговли со странами демократического лагеря, проводимой правительствами империалистических государств, этот рост товарооборота был бы еще более значительным. На мировом демократическом рынке происходит неуклонное развитие товарооборота в соответствии с планами хозяйственного развития соответствующих стран. Экономические связи между странами демократического лагеря становятся все более прочными и разносторонними.

В СССР и странах народной демократии внешняя торговля является экономической категорией социалистической системы хозяйства и коренным образом отличается от капиталистической внешней торговли. В капиталистических странах она находится в руках капиталистов и целиком подчинена основному экономическому закону современного капитализма. Развитие капиталистической внешней торговли сопровождается усилением эксплуатации и обнищания рабочего класса, разорением крестьянства. Она направлена не на рост производительных сил страны и удовлетворение потребностей народа, а на обеспечение максимальных прибылей. Под влиянием внешней торговли усиливается однобокое развитие экономики большинства капиталистических стран, углубляется противоположность между индустриальными и аграрными странами; это ведет к потере экономической самостоятельности слабых, малых и экономически отсталых государств и к их закабалению сильными империалистическими государствами. В противоположность этому в СССР и странах народной демократии внешняя торговля находится в руках социалистического государства и опирается на общественную социалистическую собственность на средства

производства. Все экспортные ресурсы страны составляют социалистическую собственность. Внешнеторговые организации, осуществляющие экспорт и импорт, представляют собой социалистические государственные организации. В этих условиях внешняя торговля всецело подчинена основному экономическому закону социализма — закону обеспечения максимального удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей общества путем непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники.

Внешней торговле, основанной на социалистической системе хозяйства, совершенно чуждо присущее капиталистической внешней торговле стремление во что бы то ни стало вывозить из страны побольше товаров ради более прибыльной их продажи за границей. Экспорт товаров служит прежде всего источником средств для оплаты импорта товаров, необходимых для ускорения темпов социалистического строительства, а также делу экономического сотрудничества с братскими народами. Внешняя торговля в период построения социалистического общества подчинена задаче ликвидации экономической отсталости, односторонности экономического развития страны, содействует индустриализации, всестороннему развитию всех отраслей общественного производства, ликвидации экономической зависимости страны от империалистических государств, обеспечению ее экономической самостоятельности.

Внешняя торговля социалистического государства ускоряет развитие производительных сил страны и повышение материального благосостояния народа и опирается на непрерывно и быстро растущий внутренний рынок страны.

В капиталистических странах внешняя торговля подчинена закону конкуренции и анархии производства. В сфере внешней торговли анархия сказывается с особенной силой.

В СССР и странах народной демократии внешняя торговля образует одну из составных частей планового социалистического хозяйства. Она подчинена закону планомерного (пропорционального) развития народного хозяйства. Социалистическое государство не ведет борьбы за захват чужих рынков; будучи заинтересовано в развитии экономического сотрудничества с другими странами, оно стремится развивать товарооборот с отдельными странами на основе взаимной выгоды.

В то же время монополия внешней торговли защищает страны демократического лагеря от агрессивных стремлений империалистов подчинить своему контролю их рынки и источники сырья.

Монополия внешней торговли представляет собой единственно возможную систему внешней торговли социалистического государства, соответствующую ее социалистической природе. Одной из главных задач социалистического народнохо-

зяйственного планирования является обеспечение экономической самостоятельности страны, ее независимости от империалистических государств. Монополия внешней торговли представляет собой необходимое условие для решения этой задачи.

Монополия внешней торговли явилась одним из необходимых условий для обеспечения победы социализма в СССР. И в настоящее время монополия внешней торговли в СССР и в европейских странах народной демократии является барьером, о который разбивается экспансия американского империализма, закабаляющего страны капитализма и стремящегося задушить страны лагеря социализма и демократии.

После второй мировой войны в торговле между странами лагеря социализма и демократии получила развитие новая функция монополии внешней торговли. Она является средством плановой увязки экономики стран демократического лагеря в целях взаимной помощи в их экономическом развитии.

Монополия внешней торговли возможна только в социалистическом государстве, ибо ее основой является социалистическая общественная собственность на средства производства и на экспортные ресурсы страны. Она осуществима лишь на основе планового руководства народным хозяйством, при котором экспорт и импорт товаров полностью увязаны с общим народнохозяйственным планом и образуют его составную часть. Любое государственное регулирование внешней торговли в капиталистических странах не имеет ничего общего с социалистической системой монополии внешней торговли, поскольку оно оставляет в неприкосновенности частную собственность на средства производства и подчиняет ее задаче обеспечения максимальных прибылей. Таким образом, монополия внешней торговли, являясь отличительной особенностью внешней торговли в условиях социализма, представляет собой одно из важнейших ее преимуществ перед капиталистической внешней торговлей.

Ликвидация господства капитала, создание социалистической системы хозяйства в ряде стран ведет к возникновению нового, социалистического типа международных экономических отношений, основанных на братском сотрудничестве народов.

В «Манифесте Коммунистической партии» К. Маркс и Ф. Энгельс писали: «В той же мере, в какой будет уничтожена эксплуатация одного индивидуума другим, уничтожена будет и эксплуатация одной нации другой. Вместе с антагонизмом классов внутри наций падут и враждебные отношения наций между собой» [1].

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс. Манифест Коммунистической партии, Госполитиздат, 1951 г., стр. 53.

Это предвидение К. Маркса и Ф. Энгельса нашло свое выражение в принципах внешней политики, выработанных В. И. Лениным и провозглашенных первым в истории социалистическим государством рабочих и крестьян.

Эти принципы отвергают всякую эксплуатацию и порабощение одних народов другими и устанавливают в качестве основы международных отношений равноправие больших и малых народов, признание и уважение их государственного суверенитета, мирное сотрудничество, основанное на полной добровольности соглашений и взаимной выгоде.

Ленинские принципы братского сотрудничества народов были прежде всего претворены в жизнь в государственном строе СССР.

С первых дней своего существования Советское государство последовательно отстаивает ленинские принципы международных экономических отношений, борется за их осуществление, демонстрирует на деле их величайшие преимущества перед империалистической системой международных хозяйственных связей. «...большевики, — говорил В. И. Ленин в 1920 г., — создают совершенно иные международные отношения, дающие возможность всем угнетенным народностям избавиться от империалистического гнета» [1].

Вся история дипломатических и экономических отношений Советского Союза с Индией, Турцией, Ираном, Египтом, Афганистаном, Финляндией и т. д. является наглядным свидетельством того, что эти страны при наличии у них желания поддерживать курс на развитие широких хозяйственных связей с СССР могли получать и получали от Советского Союза бескорыстную помощь в их хозяйственном развитии, в их стремлении к ликвидации экономической отсталости и зависимости от империалистических государств.

Малые нации, обреченные в условиях господства империализма на порабощение крупными империалистическими государствами путем кабальных кредитов, неравноправных договоров и военного насилия, получили возможность успешной борьбы за свое самостоятельное развитие, благодаря ленинской внешней политике Советского государства по отношению к малым нациям.

Система экономических отношений между СССР и странами народной демократии, возникшая после второй мировой войны, представляет собой принципиально новый тип международного сотрудничества. Получили свое полное осуществление и дальнейшее развитие те принципы, которые всегда отстаивал Советский Союз в своей внешней политике и которые на мировом демократическом рынке не наталкиваются больше на противодействие законов монополистического ка-

---

[1] В. И. Ленин Сочинения, т. 31, стр. 446.

питализма. Основой этого сотрудничества является последовательное осуществление принципов пролетарского интернационализма.

Международные экономические отношения в условиях капиталистической системы мирового хозяйства основаны на ограблении и национальном порабощении горсткой империалистических государств зависимых и колониальных стран, на лишении их политической и экономической самостоятельности, на искусственной задержке их экономического развития.

Историческая тенденция к хозяйственному сближению народов, осуществляемая империалистическими методами, вступает в непримиримое противоречие с тенденцией к созданию самостоятельных национальных государств народами, вступающими по мере их экономического развития на путь борьбы против национального угнетения, за экономическую и политическую самостоятельность, которой их лишают крупные империалистические страны.

Интересы правящих классов господствующих наций и интересы угнетенных наций диаметрально противоположны, противоречия между ними непримиримы. Поэтому борьба этих двух тенденций отражает глубоко антагонистический характер капиталистической системы мирового хозяйства, подрывает его устои, обрекает его на гибель.

Пролетарский интернационализм, лежащий в основе международных экономических отношений стран лагеря социализма и демократии, в корне уничтожает присущее капиталистической системе мирового хозяйства антагонистическое противоречие указанных двух исторических тенденций. На основе пролетарского интернационализма получают полный простор и новые формы осуществления обе исторические тенденции — тенденция к растущему хозяйственному и культурному сближению и тесному сотрудничеству народов, сбросивших гнет империализма, и тенденция к укреплению их национальной независимости. Но в этих условиях обе тенденции не стоят больше в противоречии друг к другу, они представляют собой две стороны одного процесса, одного дела, дела братского сотрудничества и взаимопомощи свободных народов, дела укрепления их независимости от империализма Международное сотрудничество нового типа основано на полном совпадении интересов этих народов, так как они состоят не в захвате друг у друга рынков, источников сырья и сфер влияния, не в эксплуатации других народов, а в оказании друг другу братской помощи в целях ускорения всестороннего экономического подъема и культурного расцвета каждого народа, в осуществлении великой программы построения социализма и коммунизма.

В ходе развития экономических отношений между странами лагеря социализма и демократии ярко раскрываются конкрет-

ные черты нового прогрессивного типа международного экономического сотрудничества.

Важнейшей чертой новой системы международных экономических отношений является братская помощь Советского Союза странам народной демократии, осуществляемая на основе внешней торговли и других форм экономического сотрудничества между ними.

В капиталистическом мире промышленное превосходство и экономическая сила государства используются как орудие подавления и закабаления более слабых и экономически отсталых стран. Основой всей системы международных экономических отношений в эпоху империализма является вывоз капитала; при помощи его империалистические государства препятствуют индустриализации аграрных стран, лишают их экономической самостоятельности, превращают их народы в объект беспощадной систематической эксплуатации с целью извлечения максимальных прибылей.

В противоположность этому в лагере стран социализма и демократии богатейшие материальные ресурсы и экономическое могущество великой индустриальной социалистической державы — Советского Союза служат источником бескорыстной и систематической помощи странам народной демократии в их борьбе за восстановление своего хозяйства после войны и оккупации, за ликвидацию экономической отсталости, за всестороннее развитие производительных сил.

Коренная противоположность двух типов международных экономических отношений, двух противостоящих друг другу параллельных мировых рынков отчетливо выступает во всей системе внешнеэкономических связей.

Внешняя торговля сырьем на мировом капиталистическом рынке подчинена стремлению индустриально развитых империалистических стран к монополизации источников сырья во всем мире. Они развивают добывающую промышленность в экономически отсталых странах исключительно с целью выкачивания из этих стран дешевого сырья в ущерб местной промышленности. Они используют сырьевую монополию для усиления своего контроля над другими капиталистическими странами.

В противоположность этому Советский Союз обеспечил своими поставками ценного сырья, топлива и металлов быстрое послевоенное восстановление и дальнейшее расширение промышленного производства в странах народной демократии. Сырьевые поставки из Советского Союза позволили промышленности этих стран избежать острого сырьевого послевоенного кризиса, а в настоящее время служат одним из важнейших условий ее быстрого роста

Поставки советского оборудования для добывающей промышленности и участие Советского Союза в смешанных обще-

ствах по разработке сырьевых ресурсов в странах народной демократии обеспечили создание в них собственной сырьевой базы, рассчитанной в первую очередь на обеспечение растущих внутренних потребностей этих стран, а также и на развитие их сырьевого экспорта.

В то же время Советский Союз является надежным и емким рынком сбыта для тех видов сырья, в экспорте которых заинтересованы страны народной демократии.

Внешняя торговля продовольствием на мировом капиталистическом рынке превращается империалистическими государствами (главным образом США) в орудие политического шантажа и экономического закабаления других стран. Империалисты отказывают в обычных коммерческих поставках хлеба странам, испытывающим продовольственные трудности в результате стихийных бедствий, разрухи, деградации сельского хозяйства; они предоставляют пшеницу, рис и другое продовольствие этим странам лишь на кабальных условиях, в обмен на отказ от сопротивления империалистической экспансии и на согласие стать на службу агрессивному блоку империалистов. В противоположность этому Советский Союз, являясь потребителем различных продуктов сельского хозяйства и пищевой промышленности, экспортируемых странами народной демократии, в то же время оказывал значительную и бескорыстную помощь своими хлебными поставками странам народной демократии (а также и другим странам, например, Франции, Индии и т. д.) в те периоды, когда они испытывали продовольственные трудности, особенно в годы послевоенной разрухи сельского хозяйства, неурожаев.

В особенности показательны принципиально новые черты экономических взаимоотношений СССР со странами народной демократии в области внешней торговли оборудованием.

Финансовый капитал искусственно задерживает развитие тяжелой и главным образом машиностроительной промышленности в большинстве стран капиталистического мира; он отказывает зависимым от него странам в поставках такого оборудования для промышленности и транспорта, которое дало бы им возможность создать собственную индустриально-техническую базу крупной промышленности, ограничиваясь незначительными поставками его для добывающей и легкой промышленности. Монополизировав научно-изобретательское дело, финансовый капитал закрывает экономически отсталым странам доступ к новейшим достижениям науки и техники и допускает использование другими странами принадлежащих ему патентов лишь в ограниченных размерах и на кабальных условиях.

В противоположность этому Советский Союз оказывает странам народной демократии максимально дешевую и технически первоклассную помощь. Он в широких размерах поставляет наиболее технически совершенное оборудование, произ-

водимое са́мой передовой в мире советской промышленностью, и последовательно осуществляет активную политику содействия индустриализации стран народной демократии. Не ограничиваясь обычным экспортом отдельных видов оборудования, Советский Союз поставляет комплектное оборудование целых заводов, осуществляет монтаж крупнейших промышленных предприятий силами опытных советских инженеров и техников по чертежам и проектам советских проектных организаций. При этом лицензии на изобретения со всей технической документацией к ним передаются безвозмездно (с оплатой лишь затрат на изготовление этой документации). Таким образом, Советский Союз вместе с экспортом оборудования бескорыстно предоставляет в распоряжение стран народной демократии богатейшие научно-технические достижения и огромный организационно-технический опыт советской промышленности и тем самым активно содействует созданию в странах народной демократии новых отраслей крупного промышленного производства, организуемых на основе самых высших достижений научно-технической мысли.

З а й м ы и к р е д и т ы для финансирования внешней торговли используются империалистическими государствами как средство завоевания рынков сбыта и закабаления стран-должников. Империалисты получают высокие барыши в виде процентов, вынуждают страны, получающие кредит, закупать на невыгодных условиях товары в стране, предоставившей кредит, и тем самым ухудшают платежный баланс стран-должников. Займы и кредиты Советского Союза странам народной демократии имеют совершенно другой характер и являются средством экономической помощи Советского Союза братским народам. Займы и кредиты СССР, предоставляемые странам народной демократии на покупку различных необходимых товаров, главным образом оборудования, на льготных и необременительных условиях, имеют целью расширение советских поставок в страны народной демократии и тем самым ускорение их индустриального развития.

Таким образом, экспорт Советского Союза в страны народной демократии служит делу экономической помощи этим странам и коренным образом отличается от экспорта индустриальных капиталистических стран в другие капиталистические страны, целью которого является реализация с максимальной прибылью на внешних рынках избыточных товаров, не находящих достаточно прибыльного сбыта на внутреннем рынке.

Советский импорт, удовлетворяя внутренние потребности народного хозяйства СССР, также оказывает огромное содействие странам народной демократии, обеспечивая широкий и надежный рынок сбыта их экспортной продукции.

Таким образом, помощь Советского Союза странам народной демократии, являющаяся основой всей системы междуна-

родного сотрудничества нового типа, обеспечивает этим странам возможность укрепления их экономической и политической независимости и успешного развития по пути индустриализации, всестороннего и быстрого подъема народного хозяйства и благосостояния народа.

Отличительной чертой внешней торговли стран демократического лагеря является то, что в ней отсутствует эксплуатация одним государством другого государства, присущая международной торговле в капиталистическом мире. В то время как торговля между империалистическими государствами и колониальными и зависимыми странами осуществляется на основе неэквивалентного обмена, в торговых отношениях между странами демократического лагеря господствует принцип обмена товаров по справедливым взаимовыгодным ценам.

Одной из особенностей внешней торговли на мировом демократическом рынке является ее устойчивость и планомерный характер. На внешнюю торговлю между странами демократического лагеря в отличие от внешней торговли между капиталистическими странами не оказывают влияния кризисы, стихийные колебания спроса и предложения, валютный хаос, торговая и таможенная войны и дискриминации. Товарооборот между ними развивается на прочных плановых началах, в увязке с народнохозяйственными планами отдельных стран.

Этот товарооборот осуществляется на основе долгосрочных двусторонних и многосторонних соглашений о взаимных товарных поставках, которые определяют характер взаимной торговли на ряд лет. Эти соглашения основаны на учете потребностей и перспектив развития хозяйства каждой из сторон, их экспортных и импортных возможностей. Они обеспечивают надежный и непрерывно растущий рынок для сбыта экспортной продукции по определенным ценам, заранее устанавливаемым на продолжительный срок, и, следовательно, создают прочную основу для развития экспортных отраслей народного хозяйства. Кроме того, эти соглашения обеспечивают надежные и устойчивые источники получения импортного сырья, продовольствия, оборудования, готовых изделий. Таким образом, каждый из участников этих соглашений в состоянии точно учитывать возможности экспорта и импорта в своих годовых и перспективных народнохозяйственных планах.

В капиталистических странах внешняя торговля все в большей мере подрывается и дезорганизуется растущим дефицитом торговых и платежных балансов, потерей платежеспособности многих государств, падением курсов валют. Платежные отношения между этими странами осуществляются на основе обесценивающегося бумажного американского доллара или других еще более расшатанных валют и становятся все более неустойчивыми. В противоположность этому платежные отно-

шения между странами демократического лагеря основаны на прочной золотой основе советского рубля. Поэтому они отличаются своей устойчивостью и содействуют развитию товарооборота.

При господстве капиталистических порядков в странах Центральной и Юго-Восточной Европы эти страны, несмотря на свое близкое соседство, были экономически разобщены друг с другом, а также с Советским Союзом; их внешняя торговля обслуживала главным образом нужды империалистических государств Западной Европы, в зависимости от которых они находились. Торговля с СССР была крайне незначительна. Малых размеров был товарооборот между СССР и Китаем.

В настоящее время этой экономической разобщенности положен конец. В географическом направлении внешней торговли стран Центральной и Юго-Восточной Европы произошли коренные изменения. На базе новой системы экономического сотрудничества интенсивно развились и продолжают быстро расти торговые связи всех стран народной демократии с Советским Союзом и друг с другом.

В то же время вследствие агрессивного курса правящих кругов империалистических стран, направленного на подрыв экономических связей между капиталистическими странами и странами демократического лагеря, торговля Советского Союза и стран народной демократии с капиталистическими странами резко сократилась.

Во внешней торговле Советского Союза удельный вес капиталистических стран в 1952 г. составил 20%, а 80% возросшего оборота внешней торговли СССР приходилось на торговлю со странами демократического лагеря.

Во внешней торговле европейских стран, в которых в настоящее время созданы народно-демократические республики (Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия), в 1937 г. удельный вес СССР и других стран, принадлежащих теперь к лагерю стран социализма и демократии, составлял всего 12%, а 88% их внешней торговли приходилось на страны, входящие в капиталистический лагерь. В 1952 г. удельный вес СССР и других стран демократического лагеря во внешней торговле европейских стран народной демократии вырос до 73%, а удельный вес капиталистических стран снизился до 27%.

Во внешней торговле Китайской Народной Республики в 1953 г. на Советский Союз и страны народной демократии приходилось 75% всего товарооборота.

Из вышеизложенного видно, что в рамках мирового демократического рынка сложилась международная торговля нового, социалистического типа, не похожая на международную торговлю, осуществлявшуюся в течение многих веков на базе частного обмена, и не подчиняющаяся законам капиталистиче-

ского мирового рынка. Широкое и тесное экономическое сотрудничество народов, основанное на взаимной выгоде и на братской взаимной помощи, характеризуется также и тем, что обычные внешнеторговые связи между ними дополнились и обогатились многообразными новыми, прогрессивными формами хозяйственного и культурного сотрудничества, невозможными в международных отношениях стран капиталистического мира и успешно развивающимися в лагере стран демократии и социализма. Сюда относятся: обмен научно-техническим опытом и бескорыстно оказываемая друг другу техническая помощь; организация совместных предприятий, действующих на основе подлинного товарищеского сотрудничества; совместное строительство сооружений, обслуживающих соседние народно-демократические государства; поездки массовых делегаций рабочих и крестьян для изучения и передачи передовых методов производства и пр.

Величайшим преимуществом социалистической системы хозяйства перед капиталистической является то, что она преодолевает и уничтожает уродливый характер капиталистического международного разделения труда.

Капитализм создал широкое международное разделение труда, связал узами экономической взаимозависимости все страны мира, но в силу своей эксплуататорской природы он придал этому международному разделению труда уродливые черты, сделав его источником порабощения горсткой сильных империалистических государств остальных стран мира, обрек эти страны на однобокое экономическое развитие, на экономическую отсталость и несамостоятельность, превратив их в аграрные и сырьевые придатки немногих индустриальных стран. Капиталистическое международное разделение труда создало непреодолимые препятствия для индустриализации большинства стран мира, для разработки природных богатств, для технического прогресса, для развития производительных сил в странах, порабощенных финансовым капиталом.

Социалистическая система создает новое международное разделение труда, основанное на принципиально ином характере международных экономических связей — связей равноправных, независимых, суверенных и свободных народов, строящих свою жизнь на демократических, социалистических началах. Новое международное разделение труда, создаваемое социалистической системой хозяйства, уничтожает однобокость хозяйственного развития отдельных стран, создает условия для индустриализации и всестороннего развития производительных сил всех стран и для интенсивного развития международного обмена и иных форм международных экономических связей. Оно свободно от противоречий, эксплуататорских черт и урод-

ливости, свойственных капиталистическому мировому хозяйству. Оно является основой правильной рациональной организации мирового хозяйства на новых, социалистических началах, которые соответствуют требованиям современных производительных сил и открывают полный простор для их развития. Созданием новой системы экономического сотрудничества стран демократического лагеря положено начало процессу формирования мирового социалистического хозяйства. В рамках мирового демократического рынка складывается новое, прогрессивное, социалистическое международное разделение труда. Международная торговля, возникшая между странами демократического лагеря, служит выражением нового международного разделения труда и важнейшим средством для его развития. При помощи внешней торговли с Советским Союзом, а также с такими промышленно развитыми странами, как Чехословакия, Германская Демократическая Республика, остальные страны народной демократии Европы и Китайская Народная Республика осуществляют индустриализацию, технически вооружают свою промышленность и сельское хозяйство и превращаются из отсталых аграрных стран в развитые индустриально-аграрные страны. Но и такие промышленно развитые страны, как Чехословакия и Германская Демократическая Республика, при помощи экономического сотрудничества с Советским Союзом перестраивают свою экономику. Страны народной демократии устраняют унаследованные от капитализма черты однобокости и отсталости своей промышленности и сельского хозяйства и свою прежнюю зависимость от капиталистического мирового рынка; они укрепляют и развивают свою сырьевую базу, переводят на более высокий технический уровень свое сельскохозяйственное производство. Опираясь на опыт и достижения СССР в области техники и организации производства, они всесторонне развивают на более высокой основе свою промышленность, в особенности различные отрасли машиностроения, ориентируясь на непрерывно растущие потребности рынка стран демократического лагеря.

Новое направление в развитии международного разделения труда отражается в изменениях структуры внешней торговли стран народной демократии. Так, в условиях империалистического господства страны Юго-Восточной Европы импортировали преимущественно потребительские промышленные товары и лишь в самой незначительной степени орудия производства и промышленное сырье.

Теперь в импорте европейских стран народной демократии преобладающее место все в большей степени занимает промышленное сырье и особенно промышленное оборудование, которыми их снабжает главным образом Советский Союз, а также Чехословакия и Германская Демократическая Республика. Вывоз из большинства стран Центральной и Юго-Восточ-

ной Европы прежде состоял почти целиком из ограниченного числа некоторых сырьевых и продовольственных товаров.

В настоящее время номенклатура экспорта этих стран становится все более разнообразной, причем наряду с ростом многообразия экспортируемых продуктов сельского хозяйства увеличивается как в абсолютных размерах, так и по удельному весу экспорт промышленных товаров, в том числе продукции тяжелой промышленности и машиностроения. Так, например, Румыния, прежде вывозившая в основном нефть и сельскохозяйственные товары, теперь вывозит также и оборудование для нефтедобычи, различные машины, металлоизделия и другие промышленные товары. Промышленный экспорт Чехословакии ранее состоял в основном из готовых изделий легкой промышленности, теперь Чехословакия все в большей степени вывозит также и оборудование. Быстро растет промышленный экспорт, в частности экспорт машин из Польши и Венгрии.

Новое международное разделение труда, складывающееся на мировом демократическом рынке, наглядно демонстрирует величайшие преимущества социалистической системы перед капиталистической системой в области международных экономических отношений.

Народы, еще не освободившиеся от господства финансового капитала, на опыте стран демократического лагеря наглядно убеждаются в неизмеримых преимуществах социалистической системы международного экономического сотрудничества.

Экономически отсталые, аграрные, зависимые и колониальные страны наглядно убеждаются в том, что они смогут покончить со своей отсталостью, с колониальным характером своей экономики и встать на путь индустриализации, на путь хозяйственного и культурного подъема, покончить с империалистическим господством только включившись в прогрессивную систему сотрудничества стран демократического лагеря.

Народы всех стран капиталистического мира наглядно убеждаются на опыте стран лагеря социализма и демократии, что в рамках нового, демократического мирового рынка положен конец ожесточенной борьбе за рынки сбыта и источники сырья, полностью разрешена проблема рынков, узость которых при капиталистической системе хозяйства влечет за собой безработицу, кризисы, войны. Они видят, что новая система сотрудничества освобождает народы, включившиеся в нее, от гнета и экспансии хищных империалистов США, подрывающих устои экономической жизни и национального суверенитета всех стран капиталистического лагеря. Наконец, они видят, что эта система обеспечивает непрерывный, интенсивный и плодотворный рост международной торговли и иных форм хозяйственных и культурных связей, основанных на прочной дружбе, равноправии, взаимной выгоде и взаимопомощи народов.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В ПЕРИОД ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

ГЛАВА I

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ

Особенности экономики США и их место в системе капиталистического мирового хозяйства

Соединенные Штаты Америки представляют собой главную страну капитализма.

На всем протяжении своей истории американская буржуазия осуществляла экспансионистскую политику, направленную на захват чужих территорий и создание колониальной империи. Эта экспансия особенно усилилась в эпоху империализма. В 1898 г. США захватили в результате войны с Испанией Филиппинские острова, Гуам и Пуэрто-Рико, в том же году аннексировали Гавайские острова. Еще в XIX в. началось широкое проникновение американского капитала в страны Латинской Америки. В 1899 г. США установили контроль над Кубой, в 1903 г. захватили зону Панамского канала, а в 1916 г. установили протекторат над республикой Гаити, захватили республику Сан-Доминго и Виргинские острова.

США представляют собой классический пример страны монополий и финансовой олигархии. Концентрация и централизация капитала и производства достигли высокой ступени развития. В 1939 г. предприятия с годовой продукцией в 1 млн. долл. каждое и выше, составлявшие 5,2% общего числа предприятий, сосредоточили у себя 55% рабочих всей обрабатывающей промышленности и давали 67,5% ее валовой продукции.

По уровню производства США занимают ведущее место в капиталистическом мире. На их долю приходится примерно 50% мирового капиталистического производства.

Высокая степень концентрации производства и капитала в США создала особенно благоприятную почву для образования монополий.

Уже в начале XX в. в США было больше трестов, чем в других капиталистических странах. Американские тресты, как указывал В. И. Ленин, являются высшим выражением экономики империализма.

Сращивание монополистического промышленного и банкового капитала в США происходит в наиболее прямой и откры-

той форме. Небольшая кучка финансовых магнатов США господствует одновременно и над промышленными и над банковыми монополиями.

Финансовая олигархия США подчинила себе государственный аппарат и использует его в своих корыстных целях. В. И. Ленин отмечал, что власть капитала, власть кучки миллиардеров над обществом, нигде не проявляется так грубо, с таким открытым подкупом, как в Америке.

Паразитизм и загнивание американского империализма наиболее усилились в период общего кризиса капитализма, особенно на его втором этапе.

Рост производства в США в период общего кризиса происходил преимущественно в годы мировых войн. Вместе с тем экономика США больше, чем экономика других капиталистических стран, подвергается разрушительному действию экономических кризисов. В силу этого развитие промышленного и сельскохозяйственного производства в США в период общего кризиса капитализма носит особенно неустойчивый и скачкообразный характер.

В период общего кризиса капитализма характерными чертами экономики США становятся хроническая недогрузка производственного аппарата и постоянная массовая безработица. Даже в годы наивысшего уровня промышленного производства, например в 1929 г., недогрузка производственного аппарата США составляла до 20%.

Во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., который сильнее всего поразил США, экономика страны оказалась отброшенной далеко назад. Объем промышленного производства в 1932 г. по сравнению с 1929 г. сократился в 2 раза, внешнеторговый оборот — в 3,3 раза.

Экономика США, не оправившаяся еще после этого кризиса, в 1938 г. пережила новый экономический кризис, во время которого объем промышленного производства сократился на 22% по сравнению с 1937 г.

После первой мировой войны США начали осуществлять широкий вывоз капитала, став центром финансовой эксплуатации капиталистического мира. Большая часть американских капиталов в 1920-х годах направлялась в Германию и непосредственно содействовала возрождению германского военно-промышленного потенциала. Такая политика была продиктована стремлением империалистов США использовать Германию как орудие мирового империализма в его борьбе против СССР. Кроме Германии, американский капитал направлялся в значительных масштабах в Канаду и в страны Латинской Америки. Общая сумма американских капиталовложений за границей достигла в 1929 г. 26,7 млрд. долл. Частные капиталовложения США за границей возросли с 3 млрд. долл. в 1914 г. до 15,4 млрд. долл. в 1929 г.; в последующие годы под влиянием

экономического кризиса и усиления валютного хаоса они несколько сократились (до 11,5 млрд. долл. в 1938 г.).

Производственный аппарат американского капитализма во время войны вырос примерно на 20%. Однако развитие промышленности США носило однобокий характер. Продукция увеличилась лишь в военных отраслях промышленности, тогда как производство предметов потребления сократилось.

Вторая мировая война привела к дальнейшему обогащению американских монополий. Основную массу правительственных военных заказов получали наиболее мощные монополии. Значение крупных фирм и прежде всего гигантских корпораций во время войны резко повысилось, а положение мелких фирм ухудшилось.

Крупнейшие американские монополии при помощи государственных военных заказов, государственной системы так называемого «контроля над ценами» и непосредственных государственных вложений капитала в промышленность обеспечивали себе огромные прибыли. За 5 военных лет, с 1941 по 1945 г. включительно, прибыли американских монополий составили (до вычета налогов) 107 млрд. долл. Эта цифра превосходила на $^1/_3$ весь национальный доход США в 1940 г.

В результате второй мировой войны еще больше увеличилась степень монополизации американской промышленности. 250 американских концернов контролируют ныне $^2/_3$ производственных мощностей страны. 113 крупнейших корпораций в 1947 г. владели основным капиталом стоимостью в 16,1 млрд. долл., что составляет 46% стоимости всего основного капитала корпораций в обрабатывающей промышленности.

Вторая мировая война вместе с тем до крайности обострила все противоречия американского капитализма. Углубление общего кризиса капитализма после войны вызвало дальнейшее ослабление капиталистической системы в США.

Падение платежеспособного спроса, обусловленное дальнейшим ростом абсолютного и относительного обнищания рабочего класса, разорением фермеров и мелких предпринимателей в условиях увеличения инфляции и безудержного роста цен, вызвало сужение внутреннего рынка в США после войны. Развертывание экономического кризиса, происходившего в 1948—1949 гг., было приостановлено лишь в результате усиленного перевода экономики США на военные рельсы.

Гонка вооружений, подготовка новой мировой войны — таковы средства, с помощью которых Уолл-стрит пытается предотвратить обострение коренных противоречий американского капитализма. За счет огромного возрастания налогов значительно увеличивается государственный бюджет, превратившийся ныне целиком в военный бюджет. Клика американских монополистов осуществляет откровенный, бесстыдный грабеж народных масс и национальных богатств США и зависимых от

них стран. За восемь послевоенных лет (1946—1953 гг.) прибыли американских монополистов составили 252 млрд. долл., превысив почти на 135% прибыли военного времени.

Однако военная экономика не смогла избавить США от противоречий капитализма, ведущих к кризисам. Гонка вооружений привела к сокращению выпуска продукции в гражданских отраслях промышленности, вызвала громадный рост налогов, повышение розничных цен, снижение реальной заработной платы рабочих и доходов фермеров и в силу этого дальнейшее падение платежеспособного спроса населения. Таким образом, милитаризация экономики еще более обострила противоречия, и в 1953 г. США вступили в полосу нового экономического кризиса, что находит свое выражение в сокращении общего объема промышленной продукции, в росте товарных запасов, в усилении недогрузки производственного аппарата.

Усиленная милитаризация экономики в Соединенных Штатах неразрывно связана с экспансионистским, захватническим курсом, который проводят американские империалисты после второй мировой войны и целью которого является развязывание новой войны и установление мирового господства. Империалистическая экспансия США осуществляется при помощи ряда мероприятий экономического, политического и военного характера.

После войны США резко усилили вывоз капитала. Иностранные капиталовложения США в 1953 г. составили 39,5 млрд. долл. Главная часть вывоза капитала из США после войны приходится на государственные займы и кредиты.

Вместе с тем США применяют и такую специфическую форму финансового порабощения западноевропейских и других капиталистических стран, как оказание «помощи» другим государствам в виде правительственных субсидий («даров»).

Американские государственные займы, кредиты и субсидии преследуют цели захвата рынков сбыта и источников сырья в других капиталистических странах и их колониях, экономическое и политическое закабаление народов других стран.

Вместе с ростом вывоза капитала за счет государственных средств увеличиваются в послевоенный период и частные капиталовложения США за границей. Общая сумма частных иностранных инвестиций США выросла с 11,5 млн. долл. в 1938 г. до 14,9 млрд. долл. в 1945 г. и до 23,7 млрд. долл. в 1953 г.

В послевоенный период США в связи с планами установления мирового господства проводят политику «с позиции силы». В 1949 г. по инициативе правительства США и при активной помощи правящих кругов Англии была создана Организация Северо-атлантического договора, которую США используют в своих агрессивных экспансионистских целях. Целям

империалистической экспансии США служат также проекты ремилитаризации Германии, сколачивания агрессивных блоков в Юго-Восточной Азии и т. д.

Американский империализм является в современных условиях силой, дезорганизующей экономику капиталистических стран и углубляющей расстройство международной торговли капитализма. Стремясь к захвату внешних рынков и источников сырья, американский империализм разрушает исторически сложившиеся многосторонние экономические связи капиталистических стран и добивается замены их односторонними связями этих стран с США.

Общая характеристика внешней торговли США

Внешняя торговля США получила значительное развитие во второй половине XIX в. в связи с быстрыми темпами роста американского капитализма в промышленности и сельском хозяйстве.

Американские монополии стали все больше выходить на внешние рынки. США превратились в развитую империалистическую страну в тот период, когда Англия уже прочно занимала важнейшие позиции на мировых рынках. В силу этого внешняя торговля США развивается в условиях острого англо-американского соперничества.

Характерной чертой внешней торговли США является то, что американский экспорт достигал наибольших размеров в периоды мировых войн, являясь одним из существенных источников военной наживы монополистов США.

По оборотам внешней торговли Соединенным Штатам вплоть до второй мировой войны принадлежало второе место (после Англии) среди капиталистических стран, за исключением 1926 и 1929 гг., когда США, обогнав Англию, вышли на первое место. В период второй мировой войны США заняли по оборотам внешней торговли первое место в капиталистическом мире, которое они сохраняют и в настоящее время.

Доля США во внешней торговле капиталистических стран
(в % к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1938 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт . .	13,3	15,6	12,6	13,5	24,0	18,2	20,7	21,9
Импорт . .	9,1	12,2	10,9	8,1	12,7	15,0	13,6	14,5

Внешняя торговля имеет большое значение для экономики США. Доля экспорта в общей продукции США составляла до второй мировой войны в среднем около 10% (1939 г. — 7,5%).

Несмотря на относительно небольшой удельный вес экспорта по отношению к размерам производства по сравнению с такими странами, как Бельгия, Канада, Норвегия, Англия, значение внешней торговли для США и особенно для отдельных отраслей хозяйства весьма велико.

Насколько зависит от внешних рынков сбыта сельское хозяйство США, видно из того, что до войны (в 1939 г.) экспортировалось около 29% сбора хлопка, около 37% табака, 11% пшеницы, 21% риса. Отдельные отрасли промышленности, как, например, машиностроение, нефтяная, химическая, автомобильная, текстильная и ряд других, значительную часть продукции вывозят за границу. США экспортировали в 1939 г. 47,9% всего производства станков, 37% нефтяного оборудования, 33,6% смазочных масел, 32,4% меди, 21% грузовых автомашин, 32,6% швейных машин.

Весьма значительна также зависимость ряда отраслей промышленности США от импорта сырьевых материалов (сталелитейная промышленность, электромашиностроение, автомобильная, текстильная и др.). Целый ряд важнейших видов сырья в США не производится вовсе или производится лишь в небольших количествах. Сталелитейная промышленность США полностью зависит от импорта никеля, марганца, хрома, вольфрама. Удельный вес импорта в потреблении никеля составляет 99%, марганца — 92%, хрома — 99%, кобальта — 90%, вольфрама — 50%, свинца — 46%, меди — 35%, цинка — 30%. Доля импорта в потреблении таких товаров, как сахар, пшеница, превышает 50%. Импорт покрывает потребность в льняном семени на 63%, тунговом масле — 90%, асбесте — 95%, бокситах — 50%.

Значительная зависимость Соединенных Штатов от импорта обусловлена не только отсутствием ряда полезных ископаемых, но и уродливыми чертами капиталистического развития американского хозяйства. Монополии ряда отраслей промышленности США, особенно новых, осуществляя внешнеторговую экспансию, предъявляли все возрастающий спрос на сырье, который мог быть удовлетворен лишь за счет импорта. Вместе с тем значительный импорт ряда товаров явился следствием присущей капитализму хаотичности и диспропорциональности в развитии отдельных отраслей народного хозяйства. Например, одностороннее развитие сельского хозяйства, основанное на хищнической эксплуатации почвы и специализированное на мясном животноводстве, привело к тому, что США не обеспечены шерстью и всецело зависят от импорта этого важного вида сырья. Колониальная эксплуатация других стран и народов делает подчас выгодным для американских монополистов импорт даже таких товаров, которые в достаточном количестве имеются в самих США. Так, например, усиленное проникновение американского капитала в страны Ближнего и Среднего

Востока и крайне низкие издержки производства нефти в этом районе (прежде всего вследствие чрезвычайной дешевизны рабочей силы) привели к тому, что США, которые всегда были крупным производителем и экспортером нефти и нефтепродуктов, в послевоенные годы, особенно в связи с усилением гонки вооружений, превратились в импортера нефти.

Внешнеторговый оборот США в период общего кризиса капитализма отличается крайней неравномерностью.

В динамике внешнеторгового оборота США находят непосредственное отражение характерные черты общего кризиса капитализма. Наибольшее падение внешней торговли США происходит во время экономических кризисов.

Обороты внешней торговли (в млн. долл.[1])

	1913 г.	1929 г.	1933 г.	1937 г.	1944 г	1947 г.
Экспорт .	2 465	5 241	1 675	3 349	14 259	14 430
Импорт .	1 813	4 399	1 450	3 084	3 919	5 733
Сальдо . .	+652	+842	+225	+265	+10 340	+8 697

	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт . .	12 653	10 275	15 032	15 191	15 747
Импорт .	7 123	8 842	10 967	10 718	10 874
Сальдо . .	+5 530	+1 423	+4 065	+4 473	+4 873

Используя в интересах наживы обстановку военного времени и ослабление своих конкурентов — Англии и Германии, США во время первой мировой войны значительно расширили свой экспорт. С 1913 по 1919 г. физический объем экспорта США увеличился на 43% и импорта на 23%.

Индексы физического объема внешней торговли США
(средняя за 1936—1938 гг.=100)

	1913 г.	1929 г.	1933 г.	1937 г	1944 г	1947 г.	1948 г	1950 г.	1951 г.	1952 г	1953 г.
Экспорт . . .	86	136	71	108	290	275	214	193	247	250	262
Импорт . . .	58	115	75	114	105	108	123	146	144	151	158

В годы первой мировой войны и после нее правительство США предоставляло странам Антанты займы, в счет которых из США экспортировались товары по взвинченным в 3—4 раза

[1] Без учета изменения курса доллара.

ценам. Позиции США в международной торговле особенно укрепились благодаря значительному вывозу капитала после первой мировой войны. Внешнеторговые обороты США достигли наибольшей величины к 1929 г.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. оказал катастрофическое влияние на внешнюю торговлю США. За годы кризиса физический объем экспорта понизился на 48% и импорта на 34%.

К 1937 г. произошло некоторое увеличение внешнеторгового оборота США. Однако уровень 1929 г. так и не был достигнут, а в 1938 г. под ударами нового экономического кризиса внешняя торговля США вновь стала сокращаться, и только начавшаяся подготовка к войне несколько сдержала резкое падение экспорта и импорта. США начали выполнять иностранные военные заказы и закупать стратегические материалы, что вызвало увеличение размеров американской внешней торговли.

В период второй мировой войны экспорт Соединенных Штатов быстро возрастал, причем в основном за счет поставок по ленд-лизу. С января 1942 г. по август 1945 г. удельный вес коммерческого экспорта во всем экспорте США составил только 26%. Поставки по ленд-лизу (передача другим странам взаймы или в аренду вооружения) явились существенным источником обогащения американских монополий во время второй мировой войны. Промышленные магнаты США, поставляя товары по ленд-лизу, немедленно получали полную стоимость их от государства из средств государственного бюджета. Американские монополии наживали огромные барыши на крови сражающихся народов, на эксплуатации и грабеже трудящихся масс. Поставки по ленд-лизу позволили американским монополистам значительно увеличить производство, сбывая при этом свою продукцию по взвинченным ценам, что обеспечивало им колоссальные прибыли. Поставки по ленд-лизу свидетельствовали о росте государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли США в годы второй мировой войны.

После второй мировой войны США развернули усиленную внешнеторговую экспансию. Внешнеторговая экспансия американских монополий является ныне важной составной частью общей империалистической экспансии США, направленной на закабаление других стран и завоевание мирового господства.

Политика всемерного форсирования экспорта при одновременном жестком ограничении импорта привела после второй мировой войны к резкому увеличению активности торгового баланса США и недостатку у других капиталистических стран долларов для оплаты американских товаров.

Послевоенная внешнеторговая экспансия США осуществляется в большей степени, чем раньше, на основе вывоза

капитала, преимущественно в форме государственных займов и кредитов, а также на основе государственных субсидий, предоставляемых на кабальных условиях другим странам («план Маршалла», поставки по «программе обеспечения взаимной безопасности», «помощь» слаборазвитым странам). Следовательно, в послевоенный период происходит дальнейшее усиление государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли.

Внешняя торговля США подчинена интересам подготовки новой мировой войны, она содействует милитаризации экономики и гонке вооружений как в самих США, так и в странах агрессивного Северо-атлантического пакта. В американском экспорте все большее место занимают предметы вооружения и снаряжения, в импорте — стратегическое сырье.

США проводят грубую дискриминацию торговли со странами демократического лагеря и фактически прекратили торговлю с СССР и странами народной демократии. Такую же политику США пытаются навязать и другим капиталистическим странам.

Внешнеторговая экспансия США после второй мировой войны находит выражение прежде всего в значительном росте американского экспорта по сравнению с довоенным уровнем. При этом следует отметить, что увеличение экспорта США в ценностном выражении значительно опережает рост его физического объема ввиду резкого повышения цен.

После второй мировой войны в США чрезвычайно усилилось противоречие между производственными возможностями и ограниченной покупательной способностью массы населения, сокращающейся вследствие непрерывного роста обнищания трудящихся масс. Падение платежеспособного спроса на внутреннем рынке привело к увеличению недогрузки возросшего за время войны производственного аппарата США, к росту трудностей сбыта внутри страны. В этих условиях для США резко возросло значение внешних рынков. Так, удельный вес экспорта по отношению к выпускаемой продукции повысился по хлопчатобумажным тканям с 4,4% в 1939 г. до 7,8% в 1952 г., по битуминозному углю соответственно — с 2,9 до 10,2%, сыру — с 0,2 до 6,9%, пшенице — с 11,6 до 48,3%, рису — с 21,3 до 57,9%, прокатному оборудованию — с 28,9 до 35,0% (1951 г.), текстильным машинам — с 10,9 до 21,6% (1951 г.), товарным вагонам — с 2,9 до 33,8% (1947 г.).

В то же время сбыт американских товаров на мировом капиталистическом рынке наталкивается после войны на все большие препятствия, становится все более затруднительным. Это находит свое выражение в динамике экспорта.

В 1947 г. экспорт США достиг своего максимального уровня за послевоенный период. В последующие годы вплоть до 1950 г. он сокращается. Увеличение экспорта в 1951—1953 гг.

произошло в значительной степени за счет роста поставок вооружения и военного снаряжения, а также оборудования для военной промышленности.

Вместе с тем динамика оборотов внешней торговли США отражает изменившееся соотношение сил между империалистическими державами. В годы второй мировой войны и в первые послевоенные годы (1946—1947 гг.) США захватили важные позиции на мировых рынках, принадлежавшие ранее Англии, Германии, Италии, Японии и другим странам. Это облегчалось и тем, что страны Западной Европы, ослабевшие в экономическом и военном отношении, нуждались в усиленном импорте потребительских товаров, оборудования, средств транспорта. США воспользовались этой обстановкой и увеличили свой экспорт в таких масштабах, что заняли первое место в международной торговле капиталистического мира.

В дальнейшем, однако, усиливается борьба со стороны Англии, Франции, а с 1949 г. также Западной Германии и Японии за восстановление своих прежних позиций на мировом капиталистическом рынке. В результате доля США в экспорте капиталистических стран, достигнув наибольшей величины в 1947 г. (32,5%), затем упала (до 21,9%) в 1953 г.

Разбухший американский экспорт при гораздо меньшем увеличении импорта привел после войны к огромному росту активного сальдо торгового баланса США. Соединенные Штаты начиная еще с 1876 г. почти все время имели положительное сальдо торгового баланса. До первой мировой войны активный торговый баланс США сочетался с положением США как страны, импортирующей капитал, и поэтому активное сальдо торгового баланса шло на уплату процентов и дивидендов по иностранным капиталам, а также на оплату услуг за границей (морской фрахт, страхование, банковские операции), которые в тот период достигали значительных размеров.

Во время первой мировой войны и в особенности после нее положение существенно изменилось. После первой мировой войны США превратились из страны, импортирующей капитал, в главную страну, экспортирующую капитал. В платежном балансе США статья «проценты и дивиденды» из пассивной превратилась в активную. Доходы США по иностранным инвестициям резко возросли.

В то же время хроническая недогрузка производственного аппарата в США в период общего кризиса капитализма стимулировала все больший рост экспорта, что создавало растущее противоречие между положением США как страны — экспортера капитала и огромной активностью их торгового баланса.

До кризиса 1929—1933 гг. США использовали активное сальдо своего платежного баланса для дальнейшего экспорта капитала. И тем не менее даже значительный по размерам

экспорт капитала из США в 20-е годы не мог поглотить целиком активного сальдо платежного баланса, что влекло за собой все возрастающий приток золота в США. После кризиса 1929—1933 гг. вывоз капитала из США почти прекратился. Это чрезвычайно обострило все проблемы, связанные с торговым и платежным балансами США, и привело к еще большему импорту золота в США, к выкачке золота из других стран, к сосредоточению в США большой части золотого запаса капиталистических стран.

В период 1929—1938 гг. активное сальдо торгового баланса США в среднем стояло на уровне полумиллиарда долларов в год с довольно значительными колебаниями — от нескольких сот миллионов до одного миллиарда долларов. В этот же период резко возрастает импорт золота. Золотой запас США в 1938 г. составил 13,2 млрд. долл. по сравнению с 2,8 млрд. долл. в 1919 г.

После второй мировой войны в результате внешнеторговой экспансии американского империализма активное сальдо торгового баланса США возросло во много раз по сравнению с довоенным периодом. В 1953 г. оно составило 4 873 млн. долл., увеличившись по сравнению с 1938 г. более чем в 4 раза. Наиболее значительное превышение американского экспорта над импортом наблюдается в торговле с Западной Европой.

Долларовый голод в капиталистическом мире, вызванный американской внешнеторговой экспансией, ослаблением западноевропейских и других капиталистических стран, а также ограничением импорта в США, неизбежно отражается на американском экспорте. Ряд капиталистических стран, испытывая резкую нехватку долларов, ввел импортные ограничения на ввоз американских товаров.

В результате специальных мероприятий английского правительства американский экспорт в стерлинговую зону в 1953 г. сократился на 19,4% по сравнению с 1952 г. Существенные ограничения импорта из долларовой зоны в 1951—1953 гг. ввели также Франция, Швеция, Австралия, Индонезия, Южно-Африканский Союз и ряд других стран.

Американский экспорт после войны осуществляется в значительной части на основе государственных кредитов и субсидий. За период с июля 1945 г. по июнь 1953 г. США финансировали свой экспорт за счет правительственных субсидий, займов и кредитов на сумму 41,7 млрд. долл., что составило примерно 40% всего экспорта. Американское правительство предоставило за этот период субсидий для финансирования экспорта на сумму 30,9 млрд. долл., в том числе по «плану Маршалла» — 11,0 млрд. долл. и кредитов и займов на сумму 10,8 млрд. долл. Наиболее крупные займы и кредиты были предоставлены Англии (3 750 млн. долл.), Франции (1 950 млн. долл.), Италии (297 млн. долл.), латиноамериканским странам

(681 млн. долл.). Поставки в счет правительственных займов, кредитов и субсидий носят кабальный характер и направлены на завоевание внешних рынков, на подчинение американским монополиям экономики стран-должников. «План Маршалла» и «программа взаимного обеспечения безопасности» представляют собой гигантскую операцию по ограблению трудящихся масс, которую проводит американское правительство в пользу монополий. Миллионы долларов, которые правительство США ссужает Западной Европе для покупки американских товаров, изымаются из государственного бюджета США, а в государственный бюджет они попадают из карманов рядовых американских налогоплательщиков. Монополисты же, поставляющие товары по этим «программам», немедленно получают полную стоимость этих товаров (причем обычно по завышенным ценам) от государственных органов США.

О глубоком паразитизме американской внешней торговли свидетельствует тот факт, что значительную часть своего импорта США оплачивают за счет огромных паразитических доходов от своих иностранных инвестиций — от эксплуатации и грабежа народов колониальных и зависимых стран.

Доходы Соединенных Штатов от иностранных инвестиций непрерывно возрастают. В 1952 г. проценты и дивиденды по американским инвестициям за границей составили 2 700 млн. долл. Весь импорт США в 1952 г. выразился в сумме 10 718 млн. долл. Таким образом, доходы от капиталовложений за границей составили свыше 25% стоимости всего американского импорта в 1952 г. Следовательно, более $^1/_4$ части импорта США представляет собой реальное выражение той дани, которую выкачивает американский империализм из других капиталистических стран, особенно отсталых стран. В этой части импорт США является по существу даровым импортом, который они получают без всякого эквивалента в виде непосредственного изъятия части национального дохода других стран в пользу американских монополистов. В течение послевоенных лет (с 1946 по 1952 г.) общая сумма доходов США от иностранных капиталовложений составила приблизительно 11,2 млрд. долл., что примерно равно всему импорту США в 1952 г.

Соединенные Штаты Америки в широких масштабах осуществляют ныне систематическое ограбление других капиталистических стран посредством внешней торговли. Продавая свои товары за границу, как правило, по взвинченным ценам, превышающим нередко высокие монопольные цены на внутреннем рынке, американские монополисты в то же время покупают товары, прежде всего в колониальных и зависимых странах, большей частью по заниженным ценам. Подобный неэквивалентный и зачастую принудительный внешнеторговый обмен приносит американским монополиям огромные прибыли. Так,

латиноамериканские страны покупают подержанное оборудование по ценам, которые нередко в 3 раза и более превышают цены на новое оборудование в США. С 1939 по 1948 г. экспортная цена на полуторатонный грузовик выросла на 229%, а цена на внутреннем рынке США за тот же период увеличилась на 74%. Экспортные цены на американские швейные машины повысились на 160%, а внутренние цены приблизительно на 78%.

Взвинчивание экспортных цен США сочетают с принудительно низкими ценами на товары, прежде всего на сырье и продовольствие, покупаемые Соединенными Штатами за границей, особенно в колониальных и зависимых странах. Об огромных прибылях, которые приносят американским монополиям низкие импортные цены, можно судить хотя бы по данным о ценах на кофе, который является одной из крупных импортных статей США и ввозится в основном из Бразилии и Колумбии. По данным официальной статистики, в 1951 г. средняя экспортная цена, по которой Соединенные Штаты покупали кофе в Латинской Америке (фоб порты Бразилии и Колумбии), составляла 50,5 цента за англофунт, а средняя розничная цена на кофе в США равнялась 86,8 цента за англофунт Если учесть расходы на перевозку, сушку, расфасовку и т. д. в размере 13,1 цента на англофунт, то окажется, что американские монополии на каждом англофунте кофе получили прибыли 23,1 цента. В 1951 г. Соединенные Штаты импортировали 2 693 млн. а. ф. кофе. Следовательно, за счет пониженных покупных и взвинченных продажных цен путем ограбления латиноамериканских трудящихся и потребителей в США американские монополии получили приблизительно 622 млн. долл. прибыли. Такие же прибыли приносят монополистам США и закупки бананов в Центральной Америке.

Соединенные Штаты заставляют колониальные и зависимые страны поставлять сырьевые товары по ценам значительно ниже существующих на мировом капиталистическом рынке. Разрыв между экспортными и импортными ценами в пользу США неуклонно растет. Например, Индонезия, Малайя, Цейлон в 1952 г. за одну тонну натурального каучука, проданного в США, могли получить в обмен пшеницы и хлопка почти в 3 раза меньше, чем в 1939 г.

Неэквивалентный характер носит и торговля США с западноевропейскими странами. Американская «помощь», направленная на милитаризацию экономики капиталистических стран, явилась в то же время орудием ограбления этих стран империалистами США. Финансирование экспорта за счет государственного бюджета обеспечило американским монополиям продажу весьма значительного количества товаров по вздутым ценам. Так, за американский уголь западноевропейские импортеры должны были платить на 250% дороже, чем за уголь,

который они покупали до войны; вследствие этого за пять послевоенных лет они переплатили за американский уголь более 1 млрд. долл.

Особенно высокие цены удерживаются на промышленные товары, экспортируемые США (металлы, машины и оборудование, транспортные средства, химикалии). Экспортные цены на эти товары зачастую значительно превышают весьма высокие цены внутреннего рынка США. Так, американские автомобильные монополии в послевоенные годы нередко продавали на внешних рынках подержанные легковые автомобили намного дороже, чем стоили на внутреннем рынке США новые машины тех же марок.

Экспортные цены американских монополий на черные металлы в послевоенный период почти всегда превышали внутренние цены. В 1950 г. цена на внутреннем рынке США на толстый лист составляла 77,2 долл. за тонну, на тонкий лист — 73,9 долл., на балки — 75 долл., тогда как экспортные цены на те же изделия равнялись соответственно 93, 90 и 86 долл. за тонну. Все это означает, что при продаже своих товаров за границей американские монополисты в большинстве случаев получают громадную дань еще сверх тех прибылей, которые содержатся в ценах внутреннего рынка.

Товарная структура внешней торговли США

В течение последних 50 лет в экспорте Соединенных Штатов повышался удельный вес готовых изделий и уменьшалась доля сырьевых материалов. В импорте же, наоборот, наблюдался рост удельного веса сырья и понижение доли промышленных изделий.

До 80-х годов XIX в. преобладающая часть американского экспорта состояла из сельскохозяйственных товаров, главным образом кукурузы, пшеницы, хлопка; вывоз промышленных товаров составлял не больше $^1/_5$ всего экспорта. К началу XX в. США, превратившись в индустриальную страну, увеличивают экспорт промышленных товаров, преимущественно готовых изделий. Экспорт готовых изделий в начале XX в. составлял уже свыше $^1/_4$ всего американского экспорта.

В период первой мировой войны США, используя для наживы обстановку военного времени, увеличили промышленное производство, развили некоторые новые отрасли промышленности и расширили экспорт готовых изделий, удельный вес которых в общем экспорте США повысился.

В 1930-х годах вследствие усиления конкуренции со стороны Англии, Германии, Японии произошло некоторое понижение удельного веса готовых изделий в экспорте США.

В годы второй мировой войны экспорт США в значительной части (на $^1/_3$) состоял из вооружения (из всей суммы амери-

канского экспорта за период войны в 45 млрд. долл. на вооружение приходилось 15 млрд. долл.).

После войны готовые изделия занимают большее место в американском экспорте, чем в довоенный период.

Товарная структура экспорта США
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1942 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие . .	20,2	14,6	9,0	12,6	18,7	13,4	15,1	13,9	10,6
Сырье	31,7	22,2	22,0	4,7	14,9	18,6	16,7	13,4	10,4
Полуфабрикаты . .	16,2	14,1	20,0	8,9	11,5	11,1	11,7	10,7	9,1
Готовые изделия . .	31,9	49,1	49,0	73,9	59,9	56,9	57,1	62,0	69,9
Итого . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Доля готовых изделий в экспорте США в 1953 г. возросла почти до 70% против 49% в 1937 г. Этот рост произошел за счет увеличения вывоза различных видов оборудования, транспортных средств и особенно предметов вооружения. Для отраслей американской промышленности, производящих оборудование, внешний рынок стал играть чрезвычайно большую роль. В 1953 г. экспорт оборудования из США по сравнению с 1937 г. увеличился в 4 раза. Оборудование направляется прежде всего в те страны, где Соединенные Штаты имеют значительные капиталовложения. Это оборудование предназначается в основном для американских предприятий за границей. Например, усиленный рост американских капиталовложений в 1947—1951 гг. в нефтяную, горнодобывающую промышленность Мексики, Бразилии, Чили, Канады сопровождался резким увеличением вывоза оборудования в эти страны.

Экспорт транспортных средств, судов, самолетов и автомобилей из США в послевоенный период увеличился почти в 3 раза.

Структура американского экспорта после войны, и особенно в 1950—1953 гг., отражает агрессивную внешнюю политику США. Крупной и все возрастающей статьей американского экспорта становятся различные предметы вооружения, направляемые в страны агрессивного Северо-атлантического пакта, а также оборудование, необходимое для военных предприятий маршаллизованных стран.

Военные поставки Соединенных Штатов, фигурирующие в статистических публикациях под наименованием товаров «специальной категории», в 1949 г. равнялись 530 млн. долл., в 1950 г.— 632 млн. долл., в 1951 г.— 1 570 млн. долл., в 1952 г.—

2 603,5 млн. долл. В 1953 г. они возросли до 4 115,2 млн. долл., что составляет 26% всей суммы американского экспорта.

В послевоенный период значительно увеличился экспорт некоторых сырьевых товаров из США (например, каменного угля, хлопка) и продовольственных товаров (пшеницы, риса, молочных продуктов). Однако в 1952—1953 гг. вывоз этих товаров из США, несмотря на государственное субсидирование экспорта и политику демпинга, стал сокращаться ввиду растущих трудностей сбыта на капиталистическом рынке.

В связи с гонкой вооружений и накоплением стратегических запасов США в послевоенные годы резко сократили экспорт некоторых видов сырья, например меди, свинца и нефти.

В импорте США значительную роль играют продовольственные товары (преимущественно колониального происхождения) и сырье. Доля сырья и продовольственных товаров в импорте США составляет около $^2/_3$, между тем как доля готовых изделий меньше $^1/_5$, причем удельный вес готовых изделий в общем импорте США понижается: в 1953 г. он составил 20,3% против 22,6% в 1929 г. Американские монополисты в борьбе против иностранных конкурентов всячески ограничивают ввоз готовых изделий. Растущая погоня монополий США за источниками сырья приводит к увеличению импорта сырьевых материалов.

Товарная структура импорта США
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие . .	23,4	27,9	28,4	31,5	30,3	28,6	29,3	30,6
Сырье	34,5	35,4	32,4	28,1	29,2	31,1	27,3	24,1
Полуфабрикаты .	19,0	20,1	21,1	21,6	24,3	22,8	23,9	25,0
Готовые изделия . .	23,1	22,6	18,1	18,9	17,2	17,5	19,5	20,3
Итого . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Основными статьями импорта США являются важнейшие сырьевые материалы: медь, никель, вольфрамовая, марганцевая, хромовая руды, олово, натуральный каучук, шерсть, шелк, нефть, лесоматериалы, а также пищевые продукты: сахар, кофе, какао. Удельный вес большинства этих товаров в общем импорте продолжает возрастать. Американские монополии, захватив в Латинской Америке, Азии и Африке важнейшие источники сырья, используют для их разработки дешевую рабочую силу в колониальных странах и усердно выкачивают оттуда ценнейшие сырьевые материалы.

Увеличение доли сырья в общем импорте США в послевоенный период находится прежде всего в непосредственной

связи с накоплением огромных военно-стратегических запасов и использованием сырьевых материалов для военных отраслей промышленности.

Удельный вес цветных металлов в импорте США увеличился в 1952 г. до 17% против 5% в 1936—1938 гг., шерсти соответственно — до 5% против 2,1%, сырой нефти — до 4% против 0,8%. В натуральном выражении импорт сырой нефти вырос в 1952 г. по сравнению с предвоенным периодом (1936—1938 гг.) более чем в 7 раз, шерсти — более чем в 2,5 раза, цинка и свинца — в сотни раз.

Подобная политика США усугубляет расстройство мирового капиталистического рынка. Громадные количества ценных видов сырья искусственно изымаются из международного товарооборота, исключаются из производительного употребления в гражданских отраслях промышленности и омертвляются в виде огромных стратегических запасов.

Таким образом, в структуре импорта США, так же как и в структуре экспорта, отражаются агрессивные устремления американских империалистов, проводящих гонку вооружений и милитаризацию экономики страны. Это свидетельствует о глубоком загнивании и паразитизме американской внешней торговли.

Распределение внешней торговли США по странам

Период общего кризиса капитализма, когда США завоевали первое место в международной торговле капиталистических стран, характеризуется ожесточенной борьбой американского империализма за рынки сбыта и источники сырья. В результате этой борьбы, особенно после второй мировой войны, США удалось значительно оттеснить своих конкурентов.

Используя временное выпадение Германии и Японии — крупных экспортеров на мировых рынках — и ослабление Англии и Франции, США уже в первые годы после второй мировой войны заняли господствующее положение на рынках Латинской Америки, Канады и Западной Европы. Доля США в общем импорте стран Латинской Америки в 1953 г. возросла до 52% против 34% в 1938 г., тогда как доля Англии и особенно Западной Германии в импорте этих стран значительно сократилась. Доля США в импорте Западной Европы в послевоенные годы превысила 15% (1952 г.), между тем как до войны она составляла менее 10% (1937 г.). В послевоенные годы увеличился также удельный вес США в импорте ряда стран Азии и Африки, а также Австралии. Такие страны, как Индия, Индонезия, Британская Малайя, Южно-Африканский Союз, стали важными объектами внешнеторговой экспансии США.

Основными поставщиками США являются колониальные и зависимые страны, откуда американские монополисты выкачивают по низким ценам сырье и продовольствие. На долю стран

Британской империи (без Англии) и Латинской Америки приходится в послевоенные годы примерно 70% всего импорта США.

Распределение экспорта США по странам[1]

(в % к итогу)

Группы стран	1929 г.	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Страны Европы	44,8	41,1	42,5	34,6	30,5	33,4	36,2
Страны Латинской Америки	17,4	17,3	21,6	25,1	27,8	24,2	21,0
Страны Британской империи (без Англии) .	26,2	25,0	22,5	25,7	26,1[2]	25,6[2]	...
В том числе Канада	18,1	15,2	14,8	15,2	19,6	19,8	20,3

Распределение импорта США по странам

(в % к итогу)

Группы стран	1929 г.	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Страны Европы . . .	30,6	27,9	17,6	15,7	14,8	18,6	21,1
Страны Латинской Америки	23,0	21,8	35,9	32,9	32,9	34,0	33,6
Страны Британской империи (без Англии) .	24,5	29,7	35,4	37,4	36,2	34,8	...
В том числе Канада	11,4	12,9	18,0	22,0	22,1	22,3	22,6

Внешнеторговая экспансия США преимущественно направляется в страны Западной Европы. Экспорт США в западноевропейские страны в ценностном выражении в 1953 г. по сравнению с 1936—1938 гг. возрос в 5 раз.

После второй мировой войны США заняли господствующее положение на рынках западноевропейских стран. Доля США в импорте Италии в 1952 г. составила 21% против 11% в 1937 г., Бельго-Люксембургского союза — 15% против 8,5%, Франции — 10% против 9,5%.

В послевоенный период значительно усилилась внешнеторговая экспансия США в страны Латинской Америки. Экспорт США в страны Латинской Америки увеличился в 1953 г. по

[1] В этой и в следующих таблицах данные за 1950, 1952—1953 гг. относятся к капиталистическим странам Европы, а за остальные годы — ко всей Европе.

[2] Не включая военные поставки.

сравнению с уровнем 1936—1938 гг. более чем в 6 раз, а импорт США из стран Латинской Америки за этот же период вырос в 6,4 раза. Особенно увеличился американский экспорт в те страны, куда США наиболее интенсивно вывозили капитал: в Венесуэлу, Бразилию, Мексику.

Американские монополисты захватили в свои руки почти все сырьевые ресурсы Латинской Америки. В США направлялось в 1949 г. из латиноамериканских стран 100% экспорта селитры, 86,5% меди, 70% нефти, 61,8% нефтепродуктов. Особенно увеличился импорт сырья из Латинской Америки в связи с милитаризацией экономики США.

Характерной чертой внешнеторговой экспансии США в послевоенный период является их усиленное проникновение на рынки сбыта колониальных владений Англии, Франции и Бельгии.

Экспорт США в страны Британской империи в 1952 г. по сравнению с 1938 г. вырос почти в 5 раз, между тем как экспорт Англии в эти страны увеличился за тот же период не более чем в 3 раза. В 1952 г. американский экспорт в страны Британской империи (без Англии) составил 3 882 млн. долл. (в 1938 г. — 750 млн. долл.), а импорт США из этих стран — 3 725 млн. долл. (в 1937 г.— 916 млн. долл.). Удельный вес США в импорте стран Британской империи вырос с 20% в 1938 г. до 31,8% в 1952 г.

Значительно вырос внешнеторговый оборот США с Канадой. Этому способствовал дальнейший рост американских инвестиций в Канаде во время и после войны. Удельный вес США в импорте Канады в 1953 г. повысился до 74,5% (в 1937 г.— 60,7%), а в экспорте Канады до 58,8% (в 1937 г. — 36,0%). В то же время удельный вес Англии в импорте Канады понизился.

Экспорт США в Канаду в 1953 г. составил 20,3% всего экспорта США. В 1953 г. США экспортировали в Канаду товаров на 3 196 млн. долл. по сравнению с 509 млн. долл. в 1937 г. Американский экспорт в Канаду состоит главным образом из оборудования, автомобилей, неметаллических минералов и текстильных изделий.

Импорт США из Канады составил в 1953 г. 22,6% общего импорта США, в то время как в 1937 г. он равнялся только 12,9%. США в 1953 г. импортировали из Канады товаров на 2 461 млн. долл. по сравнению с 398 млн. долл. в 1937 г. Импорт США из Канады состоит главным образом из лесоматериалов, бумаги, цветных металлов. Канада в послевоенный период стала одним из основных поставщиков цветных металлов в США. Особенно сильно увеличился экспорт из Канады в США алюминия, свинца, цинка.

Развитие американского экспорта в Канаду наталкивается на существенное препятствие. В торговле с США Канада всегда

имела пассивный баланс. Эта пассивность еще больше увеличилась в послевоенный период. В прошлом пассивное сальдо Канады в ее торговле с США покрывалось за счет активного сальдо в ее торговле с Англией. После войны вследствие необратимости большинства валют капиталистического мира, в том числе фунта стерлингов, средства, получаемые из Англии и других стран, не могут быть обращены на оплату импорта из США. Это обстоятельство вызывает серьезные трудности в расчетах Канады с США и побуждает Канаду ограничивать импорт из США, устанавливая импортные ограничения и долларовые квоты.

После войны усилилась внешнеторговая экспансия США в Индию и Пакистан. Американский экспорт в Индию в 1951 и 1952 гг. вырос в 10 раз по сравнению с 1937 г. США экспортируют в Индию главным образом потребительские товары и в то же время всячески тормозят поставки промышленного оборудования и металлов. Из Индии в США идут значительные количества марганцевой руды, джута и другого сырья.

США вытесняют Англию также с рынков тех стран, которые прежде являлись сферой преобладающего английского влияния. Резко увеличился в послевоенный период американский экспорт в страны Ближнего и Среднего Востока: в Иран, Турцию, Израиль, Саудовскую Аравию, Египет, Сирию и Ливан. Увеличился также, хотя и значительно меньше, экспорт этих стран в США, которые выкачивают оттуда некоторые виды сырья, прежде всего нефть.

В годы второй мировой войны и после нее США энергично проникают на рынки колониальных владений Франции и Бельгии. Так, например, сильно возрос экспорт США во Французское Марокко, Алжир, Бельгийское Конго.

Внешнеторговая экспансия США ведет ко все большему обострению межимпериалистических противоречий.

В результате проводимой правящими кругами США политики срыва торговли со странами лагеря демократии и социализма доля СССР и стран народной демократии во внешнеторговом обороте США после войны резко снизилась. Товарооборот США со странами, ныне входящими в демократический лагерь, сократился в 1953 г. по сравнению с 1937 г. в 10 раз.

Срывая торговлю со странами демократического лагеря, американские монополисты наносят ущерб не только другим капиталистическим странам, но и экономике США, отрывая ее от мирового демократического рынка. Вместе с тем запрет, который наложили США на торговлю других стран со странами демократического лагеря, позволяет американским империалистам наживаться на спекулятивных поставках в капиталистические и колониальные страны таких товаров, которые последние могли бы на гораздо более выгодных для себя условиях получать из СССР и стран народной демократии. Эта

политика дискриминации в торговле является составной частью несостоятельной и обреченной на провал политики «с позиции силы», политики «холодной войны», проводимой США.

Торговая политика США

Торговая политика США всецело находится на службе американских монополистов в их борьбе за максимальные прибыли, за неограниченное господство на мировых рынках. Она используется правящими кругами США для создания и обслуживания агрессивных военно-политических блоков, направленных против СССР и стран народной демократии. Торговая политика поставлена на службу военным приготовлениям американского империализма, она содействует милитаризации экономики США и стран — участниц агрессивного Североатлантического пакта.

В своей внешнеторговой экспансии США используют разнообразный арсенал торгово-политических средств. Сюда относятся различные меры таможенного протекционизма; двусторонние и многосторонние торговые договоры и соглашения США с рядом капиталистических стран, предоставляющих существенные льготы и преимущества для американских монополистов; кабальные соглашения США с другими капиталистическими странами о предоставлении так называемой помощи; демпинг, финансируемый за счет государства; жесткий экспортный контроль.

США являются страной особенно агрессивного сверхпротекционизма. Крайне высокие таможенные пошлины позволяют американским монополиям безраздельно господствовать на внутреннем рынке, безудержно взвинчивать цены и получать максимальные прибыли путем ограбления народных масс. На протяжении всей эпохи империализма в США происходило повышение таможенных пошлин.

Особенно значительно таможенные пошлины были повышены во время экономического кризиса 1929—1933 гг. В 1930 г. в США был принят новый тарифный закон, который и поныне лежит в основе таможенной системы США. По этому закону наиболее высокие ставки были установлены на ввоз готовых изделий и полуфабрикатов. Значительно увеличены были также пошлины на сельскохозяйственные товары.

В условиях роста ограничений во внешней торговле капиталистических стран американские правящие круги стали осуществлять политику, обеспечивающую дальнейшее проникновение американских монополий на внешние рынки. В 1934 г. американский конгресс принял закон о заключении торговых договоров «на основе взаимности». Этот закон предоставил право президенту заключать торговые соглашения с другими странами на основе принципа наибольшего благоприятствова-

ния и понижать или повышать таможенные пошлины в пределах 50%.

На основе этого закона США за период с 1934 по 1945 г. заключили торговые соглашения с 28 странами, в том числе с Англией, Канадой, 15 латиноамериканскими странами и рядом европейских континентальных стран. По этим соглашениям Соединенные Штаты добились значительных тарифных уступок от других стран; в то же время скидки с таможенных ставок, предоставленные самими США, имели гораздо меньшее значение. Так, например, по соглашениям со странами Латинской Америки США предоставили им право беспошлинного ввоза тропических товаров — кофе, какао, бананов, красильных и дубильных веществ, которые не производятся в США и в импорте которых последние непосредственно заинтересованы. В то же время эти страны понизили пошлины на ряд важных для США экспортных товаров: автомобили, металлоизделия, мясо, сало, пшеничную муку, текстиль, резиновые изделия и др.

При заключении договора с Англией в 1938 г. США добивались отказа Англии от преференциальной системы. Однако Англия воспротивилась этому, и в договоре были сделаны оговорки о нераспространении принципа наибольшего благоприятствования на льготы, предоставляемые Англией ее колониям и доминионам. Тем не менее Англия и Канада сделали некоторые существенные для США тарифные уступки, главным образом по импорту сельскохозяйственных продуктов.

Настойчиво добиваясь от других стран понижения пошлин на американские товары, сами США сохраняют чрезвычайно высокие импортные пошлины, которые еще до второй мировой войны были значительно выше, чем в большинстве капиталистических стран. В 1937 г. пошлинами облагалось 41,4% всех импортируемых в США товаров, причем средний размер пошлины составлял 37,8% от цены товара, а на ряд товаров пошлины были еще более высокими.

После второй мировой войны США, ведя энергичное наступление на таможенные тарифы других стран под лицемерной вывеской «всеобщего снижения пошлин», в то же время упорно сохраняют у себя высокие таможенные тарифы, препятствующие проникновению на американский рынок иностранных товаров.

Закон 1934 г. о торговых соглашениях на базе взаимности, принятый в свое время на три года, при его возобновлении каждый раз встречает сильное противодействие в конгрессе и в его текст включаются поправки, ограничивающие права президента в вопросах понижения таможенных пошлин.

При заключении в 1947 г. в Женеве Генерального соглашения о тарифах и торговле США, добившись значительных уступок со стороны других стран, собственные тарифы понизили лишь на те иностранные товары, которые не конкурируют с ана-

логичными американскими товарами или представляют особый интерес для США в качестве предметов импорта. В среднем пошлины были уменьшены на 21%, причем это понижение коснулось главным образом различных видов промышленного сырья (марганцевая руда, никель, алюминий, слюда), которые американские монополии накапливают в связи с гонкой вооружений и милитаризацией экономики. На многие потребительские товары (например, на хлопчатобумажные ткани) пошлины понижены незначительно, а по ряду товаров снижение или отмена пошлин носит вообще фиктивный характер. Например, по Женевскому соглашению отменена пошлина на медь, которая и ранее фактически ввозилась беспошлинно.

США продолжают оставаться страной с чрезвычайно высокими таможенными пошлинами. Так, например, в 1952 г. импортная пошлина на шерсть составляла 58,3% с цены товара, на молибденовую руду — 44%, на магний — 65%, на чайную посуду — 25—70%, на пушнину — 37,5%, на хлопчатобумажные ткани — 25—50%, на табак — 27,5%, на некоторые типы часов — 152%, а на отдельные химикаты — 100 и даже 200% и т. д.

Особенностью таможенной системы США, еще более усиливающей ее протекционистский характер, является то, что в США фактически не существует твердых импортных пошлин, так как согласно специальному закону американские власти могут произвольно отказываться от ранее предоставленных тарифных уступок в том случае, если иностранная конкуренция оказывается слишком чувствительной для монополистов. В торговые соглашения, заключаемые Соединенными Штатами с другими странами о взаимных тарифных уступках, включается обычно особая «спасительная оговорка», дающая право США по их усмотрению односторонне отменить предоставленные скидки с пошлин.

Однако размер пошлин не дает полного представления о препятствиях, стоящих на пути иностранных товаров, экспортируемых в США. Помимо тарифов, в США существуют количественные ограничения импорта некоторых товаров, например риса, отдельных видов жиров и масел, копры, касторового жмыха, азотных удобрений. Эти ограничения введены в связи с особенно значительным перепроизводством этих товаров в Соединенных Штатах Америки. Установлены квоты также на ввоз сахара, хлопка, кофе.

В США действует закон, известный под названием «покупайте американские товары». Этот закон, принятый в 1933 г., запрещает правительству США покупать товары иностранного происхождения, если цены на них ниже внутренних цен более чем на 25%. Закон этот облегчает американским монополиям взвинчивание цен на внутреннем рынке, особенно при поставках товаров государственным органам.

Помимо тарифов, доступ иностранных товаров на американский рынок затрудняет и таможенный устав США, который открывает широкий простор для придирок таможенных органов США к импортерам (например, в отношении клеймения товаров). Кроме того, номенклатура импортных товаров часто пересматривается, изменяется, создаются новые подгруппы товаров, на которые США не распространяют тарифные уступки, сделанные по группе в целом. Разбор заявлений импортеров на неправильные действия таможенных властей продолжается зачастую по несколько лет. Таким образом, таможенные правила и их практическое применение подчас сводят на нет уступки, которые США официально предоставили отдельным странам.

В условиях гонки вооружений в США резко возрос спрос на все виды сырьевых материалов, что еще более усилило стремление американских монополистов к захвату контроля над рынками сырья. США стали усиленно закупать сырье как для расширения военного производства, так и для создания стратегических запасов. Американские монополии, скупая в огромных количествах сырьевые материалы, вытесняют монополии других стран с главнейших рынков сырья и используют накопленные запасы для снижения цен на закупаемые ими сырье.

По мере роста затруднений в сбыте товаров, в связи с сокращением емкости капиталистического рынка и усилением конкуренции других империалистических держав, американские монополии все в большей степени используют подчиненный им государственный аппарат и государственные средства для осуществления внешнеторговой экспансии и принимают все более решительные меры для сохранения и дальнейшего расширения своих позиций на мировых рынках.

В своей внешнеторговой экспансии американские монополисты наталкиваются в других странах на всевозможные ограничения (высокие пошлины, количественные ограничения, преференциальные тарифы, валютные ограничения и т. д.). Поэтому правительство США, обслуживая интересы монополий, всячески добивается отмены правительствами других стран этих ограничений. При этом американские империалисты лицемерно прикрываются лозунгами так называемой «свободы торговли», «равных возможностей», «открытых дверей» и т. п.

Вследствие экономического превосходства США над другими капиталистическими странами принцип «равных возможностей» облегчает американским монополиям эксплуатацию и закабаление других стран. Наглядной иллюстрацией подлинного значения принципа «равных возможностей» может служить договор «о дружбе, торговле и мореплавании», заключенный США с Италией в 1948 г., и договор с Японией, заключенный в 1953 г. Формально по договору 1948 г. Италия получила такие же права, как и США. Однако в условиях реального соотношения сил между США и Италией это формальное «равен-

ство прав» на деле означает полное бесправие Италии и ведет к превращению ее в придаток американской экономики.

Неравноправный, империалистический характер носят торговые соглашения США с зависимыми странами. Так, соглашение с Кубой устанавливает пониженные пошлины на ряд американских товаров: цемент, красители, химикалии, текстильные изделия и др. Гаити по соглашению с США предоставляет последним право беспошлинного ввоза радиоаппаратуры, машин и других товаров. Вступившее в действие в 1947 г торговое соглашение с Филиппинами дает право американцам приобретать землю и владеть всякого рода предприятиями, не предоставляя при этом таких же прав филиппинцам в США. По существу это соглашение закрепляет господство США на Филиппинах, полностью разоблачая фиктивный характер провозглашенной в 1946 г. «независимости» Филиппин.

В числе средств торговой политики США важное значение имеют кредитные соглашения с другими странами, содержащие обязательное требование расходовать полученный заем только в США на покупку американских товаров. Эти соглашения содержат кабальные условия, грубо нарушающие государственный суверенитет других стран. Такой характер носили послевоенные соглашения о займах и кредитах, заключенные США с Англией (1945 г.), Францией (1946 г.), Италией (1946 г.). Так, по англо-американскому финансовому соглашению Англия, получив заем, обязалась (хотя и не выполнила большую часть этих обязательств) восстановить свободную обратимость фунтов стерлингов в доллары, ликвидировать долларовый пул стерлинговой зоны, отменить ограничения импорта из США, понизить пошлины и уменьшить размеры имперских преференций. Все эти пункты имели своей целью облегчить экспорт американских товаров в страны Британской империи и стерлинговой зоны.

Еще более кабальную форму приняли двусторонние соглашения США с западноевропейскими странами по «плану Маршалла», заключенные в июне 1948 г. сроком на 5 лет. Эти соглашения явились типичным примером неравноправных договоров и привели к экономическому и политическому закабалению западноевропейских стран американским империализмом. США не только вынудили эти страны импортировать американские товары, но и захватили в свои руки право определять, как эти товары будут использоваться. Маршаллизованные страны обязались также следовать директивам США в установлении курса своих валют и способствовать устранению торговых барьеров. Отдельные пункты двусторонних соглашений фактически позволили США осуществлять контроль над внешней торговлей маршаллизованных стран, запрещать им импортировать неамериканские товары и принуждать

к импорту таких товаров из США, в сбыте которых особенно заинтересованы американские монополисты. Особая статья обязала каждую страну-участницу открыть так называемый эквивалентный счет в своем национальном банке и вносить на этот счет суммы в местной валюте, равные стоимости поставок по «плану Маршалла». Расходование этих средств могло производиться только по указанию США и главным образом в интересах США. В эти соглашения было также включено обязательство предоставить американским капиталам свободный доступ как в соответствующую страну, так и в ее колониальные владения.

В октябре 1951 г. в США был принят закон «О взаимном обеспечении безопасности». В соответствии с этим законом США заключили соглашения о «военной помощи» с 40 капиталистическими странами. Соглашения, заключенные по этому закону между США и другими странами, являются еще более кабальными, чем соглашения по «плану Маршалла». В этих соглашениях Соединенные Штаты требуют от стран, получающих американскую «помощь», перевода их экономики на военные рельсы, предоставления американцам права строительства военных баз, поставки в США сырьевых стратегических материалов и обеспечения гарантий для американских капиталовложений.

Однако многие капиталистические страны, несмотря на усиленный нажим Соединенных Штатов, отказываются заключать эти кабальные соглашения (Мексика, Бразилия, Уругвай, Бирма, Индонезия и др.).

Ассигнования по программе «взаимного обеспечения безопасности», которыми распоряжается так называемое «Управление заграничных операций», намечены на 1953/54 г. в размере 4,5 млрд. долл. Эти средства используются для поставок вооружения, а также излишних сельскохозяйственных продуктов (на сумму в 100 млн. долл.).

Для финансирования экспорта Соединенные Штаты используют также кредиты и займы государственного Экспортно-Импортного банка и Международного банка для реконструкции и развития.

Важное место в торговой политике США в послевоенный период заняли международные многосторонние соглашения о тарифах и торговле.

В октябре 1947 г. в Женеве под давлением США было заключено так называемое Генеральное соглашение о тарифах и торговле. По этому соглашению США добились от его участников снижения тарифов на товары американского экспорта, удельный вес которых в экспорте США в эти страны в 1939 г. составил 65%, а в послевоенные годы был еще выше. Уступки, сделанные отдельными странами, оказались весьма значительными. Так, Франция понизила таможенные тарифы

на 85% всего импорта из США в 1939 г., Англия — на 60%, Канада — на 72%, страны Бенилюкса — на 70%, Куба — на 90%, Чили — на 58%, Бразилия — на 50%.

В число товаров, на которые распространяются уступки, входят: пшеница, хлопок, лесоматериалы, каменный уголь, смазочные масла, фрукты, табак, сельскохозяйственные машины, различное оборудование, станки, автомашины и автопокрышки, холодильники, радиоприемники и целый ряд других товаров.

Стремясь разрушить систему колониальных преференций, США добились по Женевскому соглашению от Англии и Франции уменьшения разрыва между преференциальными и обычными тарифными ставками.

Дальнейшие уступки были сделаны по соглашениям, заключенным на конференции в Аннеси в 1949 г., на которой к Женевскому соглашению примкнуло еще несколько стран, и в Торки в 1950—1951 гг., где США, в частности, вынудили к значительному понижению пошлин Западную Германию.

В результате этих соглашений был значительно облегчен доступ американских товаров на рынки ряда стран и их колониальных владений. В то же время сами США понизили свои пошлины лишь на сравнительно небольшую группу товаров (22% импорта США в 1939 г.) и притом таких, в импорте которых США особенно нуждаются.

Несмотря на это, Соединенным Штатам отнюдь не удалось в полной мере достичь своих целей. Международные торговые конференции проходили в обстановке острой борьбы капиталистических стран против попыток США навязать им наиболее выгодные для американских монополистов условия торговли. Преференциальные пошлины продолжают сохраняться. Остались также в большинстве стран и количественные ограничения импорта, валютное регулирование и прочие ограничения.

В качестве орудия внешнеторговой экспансии американские монополии и правительство США широко применяют экспортные субсидии и демпинг.

Еще до второй мировой войны правительство США субсидировало экспорт таких сельскохозяйственных товаров, как хлопок, пшеница, пшеничная мука, сливочное масло, маслины и некоторые другие. По специальному закону 30% всех доходов от пошлин на ввозимые товары передавалось в министерство земледелия для субсидирования экспорта этих товаров.

В послевоенный период, когда вследствие дальнейшего обнищания американских трудящихся значительно снизилось потребление и образовались огромные излишки сельскохозяйственной продукции, правительство США старается сбыть эти излишки на внешнем рынке путем демпинга. Демпинг осуществляется, во-первых, с помощью государственных субсидий монополиям, продающим сельскохозяйственные товары на

внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке США, во-вторых, посредством скупки этих товаров государственной товарной кредитной корпорацией с последующим экспортом их по бросовым ценам и, в-третьих, путем обмена продуктов сельского хозяйства на иностранные стратегические материалы.

Американское правительство практикует открытый демпинг, продавая на внешнем рынке картофель, мясо, яичный порошок, земляной орех, масло и другие товары на 50—75% (а то и больше) ниже внутренних цен. Например, министерство земледелия в 1950 г. экспортировало 5,5 млн. а. ф. сливочного масла по 15 центов за англофунт, в то время как само приобретало это масло по 60 центов за англофунт. Только по официальным данным, американское правительство в первом полугодии 1953 г. продало по демпинговым ценам сельскохозяйственных продуктов на сумму 58,6 млн. долл., в том числе 447 тыс. т пшеницы, 156 тыс. т кукурузы, 32,8 тыс. т фасоли. За 4 года действия Международного соглашения по пшенице (с 1949 по 1953 г.) США израсходовали 570 млн. долл. на субсидирование экспорта пшеницы. В 1953 г. было вновь заключено международное пшеничное соглашение сроком на 3 года. На субсидирование экспорта пшеницы по этому соглашению было намечено затратить 107 млн. долл. только в первый год его действия.

Таким образом, в то время как миллионы американских трудящихся из-за низкого заработка и высоких цен не могут приобретать в достаточных количествах важнейшие предметы питания, американское правительство осуществляет демпинг этих продуктов на внешних рынках. Правительственные закупки, финансируемые из средств государственного бюджета, т. е. за счет налогоплательщиков, приносят огромные барыши крупным землевладельцам, а также монополиям, связанным с переработкой и хранением сельскохозяйственных продуктов (мукомольные, элеваторные, мясохладобойные компании). Последние выигрывают также оттого, что изъятие значительных товарных масс с внутреннего рынка содействует поддержанию взвинченных монопольных цен на эти продукты.

Важным орудием торговой политики США является государственный контроль над экспортом. Экспортный контроль в США введен с 1940 г. Тогда же была создана специальная администрация и установлен список товаров, на вывоз которых требовались лицензии. США используют экспортный контроль в качестве средства давления на другие капиталистические страны, добиваясь от них тех или иных уступок по экономическим и политическим вопросам.

Во время войны в США применялась система экспортных лицензий (разрешений) нескольких типов для разных групп стран и разных товаров, причем с 1942—1943 гг. все больше

расширялся список товаров, на которые требовалась индивидуальная лицензия.

В послевоенные годы, проводя политику империалистической экспансии и подготовки новой войны, США идут по пути установления все более жесткого и централизованного экспортного контроля. С 1947 г. контроль над внешней торговлей в США почти полностью сосредоточен в министерстве торговли. Контроль над экспортом гелия и некоторых других предметов военного значения находится в руках государственного департамента. Экспорт золота и наркотических средств контролируется министерством финансов, а экспорт атомного сырья — комиссией по атомной энергии.

Экспортный контроль осуществляется посредством различных квот и лицензий. Для товаров, в которых испытывается большой недостаток в Соединенных Штатах Америки, установлены специальные количественные экспортные квоты, причем на ряд товаров экспортные лицензии выдаются лишь после согласования с соответствующими. правительственными организациями.

В начале 1948 г. министерство торговли объявило о новой системе лицензирования экспорта. Эта система охватила значительное количество товаров. Сюда вошли все продовольственные и сельскохозяйственные товары, химикаты, сталь и стальные изделия, текстильные товары, олово, свинец, жесть, уголь, строительные материалы. Если до 1948 г. экспортный контроль распространялся примерно на 20% экспорта, то после введения нового порядка лицензирования контролю подлежало уже свыше 50% всего экспорта.

Тогда же в отношении американского экспорта были установлены две группы стран. Первая группа включала все европейские страны, СССР, Турцию, Французскую и Испанскую Северную Африку. Для этой группы стран требовалось получение индивидуальных лицензий почти на все вывозимые из США товары. Лишь для некоторых товаров, в экспорте которых США особенно заинтересованы (например, табак, кинофильмы), была установлена генеральная лицензия. Вторая группа включала все остальные страны, кроме Канады. На эту группу экспортный контроль не распространялся, и индивидуальные лицензии требовались только на товары, внесенные в список контролируемых предметов экспорта.

Правящие круги США широко используют систему экспортного контроля для подрыва торговых связей капиталистических стран с Советским Союзом и странами народной демократии. Министерство торговли США отказывает в выдаче лицензий на экспорт в СССР и страны народной демократии. С целью предотвратить реэкспорт американских товаров из капиталистических стран в страны демократического лагеря правительство США в 1950 г. распространило контроль на ряд амери-

канских товаров, экспортируемых во все страны (кроме Канады).

В декабре 1950 г. был запрещен вывоз без лицензии всех товаров в Китай и Гонконг.

В марте 1951 г. министерство торговли США запретило безлицензионный экспорт всех товаров в СССР, Албанию, Болгарию, Чехословакию, Венгрию, Польшу, Румынию и Германскую Демократическую Республику. Эти страны были выделены в специальную группу (под названием «группа А»).

Подобная практика явилась грубым нарушением торгового соглашения 1937 г. между СССР и США, по которому США обязались не применять в отношении экспорта в Советский Союз никаких более обременительных правил или формальностей, чем те, которые применяются в отношении американского экспорта в любую другую страну.

В дальнейшем Соединенные Штаты отменили индивидуальные лицензии на вывоз многих товаров (хлопчатобумажные и шелковые изделия, промышленные химикалии, отдельные виды оборудования и др.) в капиталистические страны и сохранили их в силе для стран демократического лагеря.

После второй мировой войны американский империализм в своей торговой политике взял курс на полное прекращение торговли с Советским Союзом и странами народной демократии, а также на срыв торговых отношений с ними западноевропейских и других капиталистических государств. Правящие круги США развернули подлинную экономическую войну против СССР, Китая и стран народной демократии. Ряд мер, принятых правительством США в послевоенные годы, привел к фактическому установлению запрета на экспорт в СССР и страны народной демократии. Используя лицензионную систему экспорта, введенную в марте 1948 г., правительство США проводит открытую дискриминацию в отношении СССР и стран народной демократии. В июне 1951 г. США, грубо нарушив свои обязательства, односторонне расторгли торговое соглашение с СССР, заключенное в 1937 г. Одновременно США денонсировали торговые соглашения с Румынией, Болгарией и другими странами народной демократии. Тогда же был запрещен импорт в США ряда товаров из стран демократического лагеря. Американский конгресс принимает специальные законы, предусматривающие все большее ограничение экономических связей со странами демократического лагеря.

Американские империалисты создали специальный орган по контролю над торговлей своих западноевропейских сателлитов со странами Восточной Европы. В США при сенатской комиссии по торговле образована специальная подкомиссия, которой поручено производить расследование всех случаев поставок в СССР и страны народной демократии сырья, отнесенного американцами к «стратегическому». В 1951 г. в США был принят

так называемый «закон Бэттла», предоставивший президенту право приостанавливать поставки товаров (по программе вооружения иностранных государств) в те капиталистические страны, которые будут экспортировать в СССР и страны народной демократии так называемые «стратегические» товары. Одновременно был принят список, включающий несколько сот товаров, большинство из которых представляет собой обычные предметы международной торговли. Вся шумиха американских империалистов о «стратегических» товарах является лишь предлогом для срыва торговых связей со странами демократического лагеря.

США полностью прекратили торговлю с Китаем и требуют того же от других капиталистических стран. В мае 1951 г. под нажимом США Организация Объединенных Наций приняла незаконную, позорную резолюцию о введении эмбарго на поставки в Китайскую Народную Республику. США установили импортную блокаду Китая, запретив своим судам заходить в порты Китайской Народной Республики.

Однако подобная политика подрыва торговли с демократическим лагерем причиняет ущерб американским экспортерам, остро нуждающимся в рынках сбыта. Поэтому отдельные американские предприниматели, способные к трезвой оценке существующего положения, высказываются за восстановление торговых взаимоотношений США с СССР и странами народной демократии. В США даже в буржуазных кругах раздаются голоса о том, что развитие торговли с этими странами помогло бы увеличить загрузку промышленности и уменьшить безработицу в США.

После заключения перемирия в Корее в 1953 г. отдельные американские промышленники и экспортеры, видя, что многие капиталистические страны заключают торговые соглашения с СССР и другими странами демократического лагеря, стали высказываться за увеличение торговли с этими странами.

За улучшение политических и экономических отношений США с СССР и странами народной демократии выступает американская Коммунистическая партия и все прогрессивные круги в США.

СССР всегда стоял и стоит за сохранение и укрепление мира и развитие торговых отношений со всеми странами, которые хотят торговать с Советским Союзом. СССР и страны народной демократии готовы развивать торговые связи со всеми капиталистическими странами, в том числе и с США, на принципах равенства и взаимной выгоды.

ГЛАВА II

АНГЛИЯ

Особенности экономики Англии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Англия — метрополия крупнейшей по территории, населению и природным богатствам колониальной империи. Возможность монопольной эксплуатации природных богатств и населения колониальной империи имеет колоссальное значение для финансового капитала Англии. На протяжении всей истории английского капитализма все более возрастает роль колоний и зависимых стран Британской империи как рынков сбыта английских товаров, источников сырья для промышленности и продовольствия для населения метрополии, а также как сферы приложения капиталов.

В результате промышленного переворота во второй половине XVIII в. и последующего развития крупной машинной промышленности Англия завоевала почти безраздельное господство на мировых рынках промышленных товаров. В 70-х годах XIX в на долю Англии, насчитывавшей немногим более 2% населения земного шара, приходилась $^1/_3$ мирового производства готовых промышленных товаров и $^2/_5$ мирового экспорта их. Обладая промышленной и колониальной монополией, английская буржуазия извлекала колоссальные прибыли.

Однако усилившаяся неравномерность капиталистического развития привела к тому, что Англия к началу XX в. отстала в области промышленного производства сначала от США, а затем и от Германии.

Конкуренция США, Германии и отчасти Японии на мировых рынках подорвала былое монопольное положение Англии как экспортера промышленных изделий. Потеряв промышленную монополию, Англия тем не менее сохранила и даже приумножила свои колониальные владения.

В период империализма резко возрос экспорт капитала из Англии Накануне первой мировой войны иностранные английские капиталовложения достигли гигантской суммы почти в 4 млрд. ф ст. В результате первой мировой войны Англия лишилась $^1/_4$ своих капиталовложений за границей. Однако за-

тем вложенные Англией за границей капиталы снова выросли и составили накануне второй мировой войны 4,6 млрд. ф. ст.

Годовой доход от английских капиталовложений за границей достигал в 1913 г. 210 млн. ф. ст., а в 1929 г.—250 млн. ф. ст. Доход от этих капиталовложений в 5 раз превышал доход Англии от ее весьма развитой внешней торговли. Англия была крупнейшим ростовщиком и эксплуататором колоний и зависимых стран. Экспорт капитала и получение огромных прибылей от заграничных капиталовложений усиливали загнивание и паразитизм английского империализма, упадок промышленности и сельского хозяйства Англии, которые особенно усилились в период общего кризиса капитализма.

Загнивание английской экономики после первой мировой войны сказалось в упадке так называемых «старых» отраслей промышленности: текстильной, угольной, железоделательной и сталелитейной, судостроительной, паровозо- и вагоностроительной, а также некоторых других отраслей машиностроения, обслуживавших «старые» отрасли, которые в XIX в. были основой экономического могущества Англии.

Все эти отрасли промышленности, как правило, имели морально устаревшее оборудование, оказывались неконкурентоспособными и утрачивали свои позиции на внешних рынках.

Наряду с упадком «старых» отраслей в Англии наблюдался значительный рост «новых» отраслей (автомобильной, авиационной, электротехнической, химической). В целом, однако, английская промышленность в период между двумя мировыми войнами переживала застой. На первом этапе общего кризиса капитализма объем ее производства только в 1936—1938 гг., т. е. в годы подготовки второй мировой войны, поднимался выше уровня 1913 г. В другие же годы уровень промышленного производства Англии, как правило, был ниже, чем в 1913 г. По меньшей мере $^1/_5$ производственной мощности промышленности Англии оставалась хронически недогруженной.

Хроническая недогрузка предприятий и постоянная безработица, составлявшая в Англии в 1921—1938 гг., даже по официальным преуменьшенным данным, в среднем свыше 14% общего числа работавших, крайне усилили обнищание английского рабочего класса.

Упадок английской экономики в период между двумя мировыми войнами повлек за собой существенное ослабление внешнеэкономических позиций Англии.

Монопольное положение Англии на внешних рынках было подорвано. На рынке выступили новые конкуренты: США, Япония, а также доминионы Англии, развившие свою промышленность за время войны. Национальная буржуазия доминионов стала конкурировать с монополистическими компаниями метрополии, добиваться для себя большей самостоятельности и расширения торговых связей с другими странами.

Английский капитал в целях снижения издержек производства товаров усилил эксплуатацию рабочего класса Англии. Однако, несмотря на дальнейшее наступление на рабочий класс, предпринятое английскими монополиями, размер экспорта Англии в период между двумя мировыми войнами сократился почти на одну треть. Англия утратила свою монополию в области торгового судоходства. В 1913 г. на долю Англии приходилось 44% мирового океанского флота, а в 1939 г.— 30%.

Первая мировая война привела к потере Англией прежнего могущества на международном денежном рынке. Лондон перестал быть основным мировым рынком долгосрочного ссудного капитала и с трудом сохранял за собой роль мирового рынка краткосрочного кредита.

Самым главным фактором ослабления позиций английского империализма явился подъем национально-освободительной борьбы колониальных народов после Великой Октябрьской социалистической революции, открывшей новую эпоху в истории человечества — эпоху пролетарских революций и национально-освободительных революций в колониальных и зависимых странах.

Вторая мировая война и ее последствия, углубив и обострив общий кризис капитализма, привели к дальнейшему упадку экономики Англии, к новому ослаблению позиций английского империализма.

После войны английская монополистическая буржуазия поставила перед собой задачу путем дальнейшего усиления эксплуатации трудящихся и снижения их жизненного уровня восстановить и сохранить свои позиции на мировых рынках. Однако ни широкое наступление на трудящиеся массы своей страны, ни усиление эксплуатации подвластных Англии колониальных народов не могли приостановить дальнейший упадок и ослабление английского империализма.

После войны удельный вес Англии в промышленном производстве капиталистического мира снизился с 11,8% в 1938 г. до 9,8% в 1952 г., несмотря на известный рост производственного аппарата в металлургической, электротехнической, химической и других отраслях, которые легко могут быть переключены на выпуск военной продукции. Особенно сильно снизилась доля Англии в мировом капиталистическом производстве угля, автомобилей, хлопчатобумажных тканей.

Вторая мировая война в несравненно большей мере, чем первая, привела к ослаблению внешнеэкономических позиций Англии. В период войны английские капиталовложения за границей уменьшились примерно на одну треть. Хотя после войны Англия усилила экспорт капитала в страны стерлинговой зоны и к 1953 г. английские капиталовложения за границей достигли по номинальной величине довоенного уровня, однако соотно-

шение сил в вывозе капитала складывается не в пользу Англии. Монополии Соединенных Штатов устремились в исконные «сферы влияния» Англии, повсюду усиливая борьбу с английским капиталом.

Англия в результате принятых ею кабальных условий американского займа 1945 г. и «плана Маршалла» оказалась в зависимости от США. Одним из показателей этой зависимости является колоссальный рост ее внешней задолженности. Общая сумма внешних государственных долгов Англии по иностранным займам выросла с 470 млн. ф. ст. в 1946 г. до 2 163 млн. ф. ст. в 1953 г., причем основная часть этой задолженности приходится на США.

За годы войны и в послевоенный период образовалась задолженность Англии странам стерлинговой зоны. К концу 1953 г. эта задолженность превышала 3,7 млрд. ф. ст. Однако стерлинговый долг носит специфический характер. Англия использует его в качестве орудия экономического и политического давления на своих кредиторов.

После второй мировой войны позиции Англии на капиталистическом мировом денежном рынке еще более ухудшились. Она перестала быть основным мировым рынком краткосрочного кредита. Лондон остается лишь центром, где сосредоточиваются резервы банков стран стерлинговой зоны. Американский финансовый капитал направляет свои усилия на то, чтобы лишить Лондон и этой роли.

Об ослаблении английского империализма свидетельствует также изменение роли Англии в международных сырьевых монополиях, приносящих огромные прибыли империалистам. Подорвано, например, былое монопольное положение английского капитала в производстве и торговле каучуком в связи с ростом продукции синтетического каучука в США и проникновением американского капитала в Индонезию и Малайю — главные страны, производящие натуральный каучук.

Американские монополии, построив оловоплавильные заводы в США и обеспечивая их сырьем из Боливии, Индонезии и даже Малайи, нанесли английской монополии в производстве олова серьезный удар.

Производство меди, цинка и свинца находится под контролем преимущественно американского капитала. Со все большей силой между Англией и США разгорается борьба за нефть. Американские нефтяные монополии, более мощные, нежели английские, сильно увеличили свою долю в добыче нефти за пределами США за счет нефтяных компаний, контролируемых английским капиталом.

Вторая мировая война привела к дальнейшему ослаблению позиций Англии в мировом судоходстве. Так, в 1953 г. Англии принадлежало только 20% торгового флота капиталистических стран по сравнению с 30% в 1939 г.

Важнейшей и решающей причиной углубления кризиса английского империализма после второй мировой войны является кризис его колониальной системы в результате бурного подъема национально-освободительной борьбы в колониях и зависимых странах.

Успешная национально-освободительная борьба народов Индии и Бирмы привела к тому, что они добились государственной независимости.

Мощный размах революционной борьбы колониальных народов подрывает базу господства английского империализма, приближает банкротство всей империалистической системы.

Общая характеристика внешней торговли Англии

Проблема внешних рынков имеет особое значение для Англии, которая больше, чем какая-либо другая крупная капиталистическая страна, зависит от внешней торговли.

Англия ввозит из-за границы до 60% продовольствия даже при послевоенных урезанных нормах потребления в стране. В 1952 г. доля импорта в потреблении пшеницы и муки составила 76%, жиров — 87%, сахара — 75%, мяса и консервов — 42%, бекона и ветчины — 47%, масла коровьего — 94% и сыра — 71%. Еще в большей степени, чем по продовольственным товарам, Англия зависит от импорта сырья. Она ввозит из-за границы до 90% необходимого ей сырья. Доля импорта в потреблении шерсти составляла в 1952 г. 84%, лесоматериалов — 94%, железной руды — 62%. Англия полностью зависит от импорта хлопка, натурального каучука, почти всех цветных металлов или их руд и концентратов, нефти и ряда других важнейших видов сырья.

Односторонняя специализация экономики Англии на производстве готовых промышленных изделий ставит ее в исключительную зависимость от экспорта. В период между двумя мировыми войнами Англия экспортировала около $^1/_4$ всей своей промышленной продукции. После войны вследствие дальнейшего сужения внутреннего рынка значение внешних рынков для английской промышленности еще более возросло.

В послевоенные годы Англия экспортирует до 40% своей промышленной продукции. В 1953 г. для экспорта предназначалось свыше $^1/_2$ производства легковых и грузовых автомобилей, тракторов и других сельскохозяйственных машин, около $^2/_5$ — двигателей внутреннего сгорания, $^1/_3$ — станков, $^2/_5$ — хлопчатобумажных и до $^1/_4$ — шерстяных тканей. В то же время вместе с усилением зависимости Англии от внешних рынков продолжается падение роли Англии в международной торговле. Уже после первой мировой войны Англия не могла прочно удерживать за собой первое место по оборотам внешней торговли. После второй мировой войны в условиях суже-

ния мирового капиталистического рынка и обострения проблемы рынков Англия окончательно потеряла первое место в международной торговле капиталистических стран, уступив его США.

Доля Англии во внешней торговле капиталистических стран
(в % к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	13,9	10,7	9,9	12,2	10,9	9,6	10,0	9,8
Импорт	16,5	15,2	17,0	14,5	12,1	13,2	11,8	12,2

Вторая мировая война, обострившая все противоречия капитализма, ускорила процесс превращения монополистического капитализма в Англии в государственно-монополистический капитализм. Особенно усилился государственно-монополистический капитализм в области внешней торговли Англии. Министерство торговли, министерство снабжения и ряд других правительственных и полуправительственных органов осуществляют крупные внешнеторговые операции. Общая стоимость товаров, ввезенных этими министерствами в 1950 г., достигала 1 100 млн. ф. ст., или около 45% всего импорта Англии. В последующие годы размер операций, осуществляемых правительственными органами, уменьшился в связи с передачей торговли рядом недефицитных товаров частным фирмам.

Усиление государственно-монополистического капитализма во внешней торговле проявляется также и в том, что любое торговое или другое экономическое соглашение английского правительства с иностранным государством обсуждается предварительно в соответствующих отраслевых и общенациональных ассоциациях, где крупнейшие монополии занимают господствующее положение.

В свою очередь, условия крупного контракта какой-либо английской монополии с иностранной фирмой или объединением обсуждаются и одобряются до заключения контракта в министерских кабинетах, находящихся в подчинении у крупных монополий.

Торговый баланс Англии со второй четверти XIX в. был неизменно пассивным. Однако до первой мировой войны отрицательное сальдо не превышало 170 млн. ф. ст. После первой мировой войны пассивное сальдо торгового баланса Англии значительно выросло, составив 382 млн. ф. ст. в 1929 г., 432 млн. ф. ст. в 1937 г. против 134 млн. ф. ст. в 1913 г. До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. этот дефицит покрывался доходами от английских капиталовложений за границей, судоходства, комиссионных, брокерских

Обороты внешней торговли Англии
(в млн. ф. ст.)

	1913 г.[1]	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	525	729	521	1 582	2 171	2 580	2 550	2 582
Импорт	659	1 111	953	2 014	2 523	3 777	3 337	3 240
Сальдо	—134	—382	—432	—432	—352	—1 197	—787	—658
Реэкспорт	110	110	75	65	85	127	144	105

и других посреднических операций. Англия не только покрывала дефицит торгового баланса, но имела даже излишек доходов над расходами, т. е. активный платежный баланс. Однако с 1935 г. платежный баланс Англии, как правило, сводится с дефицитом.

После второй мировой войны пассив торгового баланса оставался высоким, а источники покрытия его уменьшились. Например, сумма чистых доходов от заграничных капиталовложений сократилась с 210 млн. ф. ст. в 1937 г. до 49 млн. ф. ст. в 1953 г., т. е. в 4,5 раза. Столь резкое сокращение этих доходов является главным образом результатом углубления кризиса колониальной системы английского империализма. Сократились и другие доходы, особенно в области судоходства, где английский капитал сильно потеснен американским. В то же время содержание больших вооруженных сил, гонка вооружений, огромные расходы на ведение колониальных войн и вмешательство во внутренние дела других народов приводят к тому, что большая часть выручки от невидимого экспорта идет на оплату военных расходов Англии за границей.

В результате состояние платежного баланса Англии резко ухудшилось. Империалистическая внешняя политика и политика усиленной милитаризации страны чрезвычайно ухудшают экономическое положение Англии.

Индексы физического объема внешней торговли Англии
(1937 г. = 100)

	1913 г.	1929 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	141	122	121	154	155	146	148
Импорт	75	91	77	83	93	84	94

Период между двумя мировыми войнами характеризуется ростом физического объема импорта при одновременном рез-

[1] Включая Ирландию.

ком сокращении физического объема экспорта. После второй мировой войны физический объем импорта, особенно импорта продовольствия, значительно уменьшился по сравнению с довоенным. Правящие круги Англии ограничивают импорт продовольствия и товаров широкого потребления для того, чтобы тратить колоссальные средства на различные империалистические авантюры. Такого рода сокращение импорта свидетельствует о перенесении тягот хронического кризиса английской экономики на плечи трудящихся.

Физический объем экспорта Англии, наоборот, существенно увеличился по сравнению с довоенным. Для форсирования экспорта английская буржуазия использовала целый ряд благоприятных условий, сложившихся в первые послевоенные годы. К ним относятся: временное устранение конкуренции Германии, являвшейся самым опасным соперником Англии на рынке товаров машиностроительной, электротехнической и химической промышленности; ослабление позиций Италии и Франции; падение экспорта Японии, главным образом экспорта текстиля, электротоваров и аппаратов; временное усиление спроса доминионов на машины, автомобили, тракторы и другие промышленные товары, которые они в годы войны получали в недостаточных количествах; острый долларовый дефицит во многих капиталистических странах, вынуждающий эти страны покупать товары в Англии, а не в США.

Однако с 1951 по 1953 г. включительно рост английского экспорта прекратился. В результате растущей экспансии США, Западной Германии и Японии физический объем английского экспорта обнаруживает тенденцию к понижению. Возрожденные американским капиталом западногерманские и японские монополии все более ощутимо теснят Англию на мировом капиталистическом рынке. Она сталкивается с западногерманской конкуренцией на европейском континенте, Ближнем Востоке, в Южной Африке, Индии, Пакистане, Латинской Америке. Японская конкуренция привела к серьезному ослаблению позиций Англии во внешней торговле хлопчатобумажными тканями, электротехническими изделиями, железнодорожным оборудованием и т. д. Сократив по требованию США до минимума торговлю со странами демократического лагеря, Западная Германия и Япония устремились на традиционные рынки Англии.

До второй мировой войны Англия, используя господствующее положение английского капитала во многих сырьевых монополиях, вела большую посредническую торговлю. Она ежегодно ввозила из различных стран крупные количества шерсти, пушнины, каучука, цветных металлов, чая и некоторых других товаров с тем, чтобы потом реэкспортировать их. Торговля колониальными товарами приносила английской буржуазии значительный доход. Ослабление британского империализма в колониях и зависимых странах и широкая экспансия

американских монополий в эти страны привели к падению реэкспортной торговли Англии. Доля реэкспорта в общем экспорте Англии снизилась с 17% в 1913 г. до 13% в 1937 г. и до 5% в 1950—1953 гг.

Однако и после второй мировой войны Англия сохранила ряд посреднических функций в торговле капиталистических стран. Английские брокеры посредничают во многих торговых сделках, даже в тех случаях, когда товары не поступают в порты Англии.

В целях развития посреднической торговли и для подрыва американской монополии в области установления цен на сырье Англия принимает активные меры к восстановлению прежней роли своих товарных бирж. К середине 1954 г. в Англии уже действовали биржи по каучуку, свинцу, цинку, меди, срочные биржи по пшенице, кукурузе и ячменю, а также аукционы по шерсти, чаю и кофе.

Английские монополии продолжают контролировать львиную долю производства и сбыта ряда важнейших товаров (каучука, олова, свинца, меди, алмазов, графита, слюды, джута, шерсти, чая, какао-бобов) в доминионах и колониях Британской империи, а также в других зависимых от нее странах. Господство Англии в колониальных и зависимых странах продолжает приносить ей максимальные прибыли, обеспечивает значительные доходы в иностранной валюте и приток в Англию большой массы товаров, выкачиваемых из колоний путем жестокой эксплуатации колониальных народов.

Товарная структура внешней торговли Англии

Во второй половине XIX и в начале XX в. английский империализм создал себе продовольственную и сырьевую базу в заокеанских отсталых странах, в первую очередь в своих колониальных владениях. Английские капиталы в этих странах вкладывались в строительство железных дорог, портов и портовых сооружений, элеваторов, мясокомбинатов, в создание плантационного хозяйства, в разработку нефтяных богатств, металлических руд и т. д. Эти капиталы обеспечили развитие производства продовольствия и сырья, необходимых для Англии. Подобное направление английских капиталовложений придавало уродливый, однобокий характер развитию экономики в отсталых странах и закрепляло их зависимость от Англии как в отношении сбыта продовольствия и сырья, так и закупок фабрикатов.

Структура внешней торговли Англии после второй мировой войны в основном сохранила свой прежний характер Англия продолжает быть самым крупным импортером продовольствия и сырья главным образом из доминионов и колоний Британской империи и ряда других зависимых стран, а также круп-

нейшим экспортером готовых изделий преимущественно в указанные страны.

Товарная структура экспорта (включая реэкспорт) Англии
(в % к итогу)

Товарные группы	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки; живые животные	6,7	6,9	6,2	6,5	6,6	6,6	6,6
Сырье и полуфабрикаты	16,1	18,3	4,3	5,0	6,9	7,5	6,6
Готовые изделия .	77,2	74,8	89,5	88,5	86,5	85,9	86,8
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

До второй мировой войны Англия сохраняла первенство среди капиталистических стран по вывозу готовых промышленных товаров. После войны она в связи с дальнейшим ослаблением ее позиций была вынуждена уступить первое место США.

В начале 70-х годов XIX в. экспорт готовых товаров из США составлял только 7% к их экспорту из Англии, в 1913 г.—45%, в 1937 г. — 85%, а в 1953 г. — 177%. Рост внешнеторговой экспансии США ведет к обострению англо-американской борьбы за рынки.

Важнейшей статьей экспорта Англии до второй мировой войны являлись текстильные изделия, сбыт которых играл в прошлом значительную роль в развитии и укреплении внешнеэкономических связей Англии. После войны в результате возникновения текстильной промышленности в ряде полуколониальных и зависимых стран, а также в связи с упадком английской текстильной промышленности, в особенности хлопчатобумажной, доля текстильных изделий в экспорте Англии снизилась с 24% в 1937 г. до 15% в 1953 г. В группе текстильных товаров, экспортируемых Англией, сократилась доля полуфабрикатов и возросла доля готовых изделий.

Английский монополистический капитал превратил страны Британской империи в основной рынок сбыта своих текстильных товаров. В эти страны в 1953 г. направлялось до 70% хлопчатобумажных и 50% шерстяных товаров, экспортируемых Англией.

После войны английская буржуазия стала форсировать экспорт продукции «новых» отраслей. Крупнейшей экспортной статьей Англии стали средства транспорта, на которые в 1953 г. приходилось до 19% всего вывоза против 8% в 1937 г. Самыми крупными статьями этой группы являются автомо-

били, суда и самолеты. Милитаризация капиталистических стран, проводимая англо-американскими империалистами, способствует поддержанию экспорта этих видов продукции на высоком уровне. Развитие промышленности в странах Британской империи во время войны, хотя весьма неравномерное и незначительное, несколько ослабило зависимость их от закупок средств транспорта в Англии. Доля этих стран в экспорте средств транспорта из Англии снизилась с 62% в 1937 г. до 50% в 1953 г. Ослабление западноевропейских конкурентов позволило Англии в первые послевоенные годы значительно увеличить сбыт средств транспорта в страны Западной Европы. Впоследствии, однако, под влиянием обострения конкуренции, в первую очередь со стороны Западной Германии, Англия в целом ряде случаев стала терять свои позиции.

Крупной статьей экспорта Англии является промышленное оборудование, удельный вес которого в общих цифрах английского вывоза увеличился с 10% в 1937 г. до 16% в 1953 г. Английская буржуазия в целях сохранения и укрепления своего империалистического господства в отсталых и зависимых странах борется за ведущее место Англии в экспорте оборудования. В обстановке усилившегося стремления национальной буржуазии колониальных и зависимых стран к развитию собственной промышленности английский империализм для сохранения своих позиций в этих странах вынужден изменить свою тактику. Английские монополии пошли на компромисс с национальной буржуазией и наряду с собственными предприятиями стали открывать в зависимых странах предприятия с участием в них капитала местной буржуазии.

Как чисто английские заграничные компании, так и смешанные предприятия, как правило, закупают машины в Англии, содействуя тем самым росту экспорта оборудования. Экспортируя в колониальные и зависимые страны орудия производства и противодействуя организации их производства на местах, английская буржуазия рассчитывает, что ей удастся попрежнему держать на привязи у метрополии промышленность колониальных и зависимых стран.

Англия является крупным экспортером текстильного, подъемно-транспортного и экскаваторного оборудования, электрооборудования, двигателей, станков, котлов и котельных установок и т. д. Главными рынками сбыта являются страны Британской империи и Западной Европы, потреблявшие в 1953 г. соответственно 58% и 25% оборудования, экспортированного из Англии.

Большое значение в экспорте Англии имеют металлоизделия, телеграфный и телефонный кабель, телефонное и телеграфное оборудование, радиоаппаратура, электроосветительная и нагревательная аппаратура, химикалии, краски и краси-

тели, а также продукция многих других отраслей промышленности. С 1951 г. Англия начала вывозить значительные количества нефтепродуктов (в 1953 г. их экспорт составил 8 млн. т).

Товарная структура общего импорта Англии
(в % к итогу)

Товарные группы	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки; живые животные	44,4	41,5	43,1	39,6	33,2	34,8	39,4
Сырье и полуфабрикаты	34,4	42,1	32,8	34,5	43,8	40,2	38,4
Готовые изделия	21,2	16,4	24,1	25,9	23,0	25,0	22,2
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Из продовольственных товаров важнейшими статьями английского импорта являются зерновые, мясные и молочные продукты. До второй мировой войны Англия ежегодно ввозила около 10 млн. т зерна и муки. После войны ежегодный импорт зерновых, как правило, несколько превышал 7 млн. т, при этом ввоз продовольственного хлеба увеличился, а ввоз кормового зерна резко сократился.

В предвоенное пятилетие (1934—1938 гг.) кормовое зерно занимало 43% в общем импорте зерновых в Англию, а в 1948—1952 гг. — 27%. Столь резкое сокращение импорта кормового зерна было, в частности, вызвано упадком животноводства в Англии с начала второй мировой войны.

Доля заокеанских стран в английском импорте зерновых, как и до второй мировой войны, достигала в 1950—1952 гг. 75%. При этом удельный вес Канады вырос почти в 1,5 раза, США — в 2 раза, а Аргентины снизился в 6 раз, Австралии — в 1,5 раза. Рост значения стран с долларовой валютой в зерновом импорте привел к обострению долларовой проблемы для Англии. С 1953 г. наметилась тенденция к уменьшению роли США в импорте зерновых в Англию за счет роста ввоза их из Австралии и Аргентины.

В 1937 г. Англия ввозила свыше 1,5 млн. т мяса и мясопродуктов и около 0,5 млн. т коровьего масла. С тех пор питание трудящихся в Англии резко ухудшилось. Импорт мяса и мясопродуктов в 1953 г. был ниже 1937 г. на 16%, а импорт коровьего масла — на 40%, несмотря на низкий уровень производства продуктов животноводства внутри страны и на увеличение населения Англии на 8%. Сокращение импорта масла, мяса и мясопродуктов является результатом политики правящих кругов Англии, стремящихся ослабить напряженное ва-

лютно-финансовое положение страны за счет ухудшения питания трудящихся.

В импорте продуктов животноводства в Англию после войны значительно возросла доля Австралии и Новой Зеландии, которые британский империализм давно превратил в свою животноводческую базу.

Из сырьевых товаров важнейшими статьями английского импорта являются лесоматериалы, нефть, нефтепродукты, цветные металлы и текстильное сырье.

После второй мировой войны, несмотря на жилищный кризис в стране, среднегодовой импорт всех видов пиломатериалов, пропсов, шпал и фанеры клееной сократился в 2 раза: с 17 млн. куб. м в предвоенное пятилетие (1934—1938 гг.) до 9,6 млн. куб. м в 1950—1953 гг. До второй мировой войны Англия ежегодно ввозила до 2,5 млн. стандартов пиломатериалов хвойных пород, что составляло почти 50% мирового импорта этого товара. После войны ввоз хвойных пиломатериалов в Англию сократился почти вдвое, однако доля ее в мировом капиталистическом импорте пиломатериалов ввиду его столь же значительного падения не изменилась.

В импорте лесных товаров, так же как и в импорте зерновых, усилилась зависимость Англии от заокеанских поставок. Доля Канады и США увеличилась до 30% в 1950—1953 гг. против 21% в 1936—1938 гг., что повышает стоимость английского импорта лесоматериалов.

Объем импорта нефти и нефтепродуктов после войны увеличился почти в 3 раза: с 11,4 млн. т в 1937 г. до 32,5 млн. т в 1950 г. При этом резко увеличился ввоз сырой нефти и уменьшился ввоз бензина и некоторых других нефтепродуктов. В условиях обостряющейся борьбы за нефть и углубления англо-американских противоречий Англия расширяет мощность своих нефтеочистительных заводов и увеличивает переработку сырой нефти за счет сокращения импорта готовых нефтепродуктов, в первую очередь бензина. Эта политика осуществляется в соответствии с общим послевоенным курсом правящих кругов Англии на удешевление импорта путем уменьшения ввоза фабрикатов, в первую очередь дорогостоящих, и увеличения ввоза сырья и полуфабрикатов.

В импорте нефти и нефтепродуктов в Англию после второй мировой войны сильно возросла доля британских владений (с 5% в 1937 г. до 52% в 1953 г.), что свидетельствует об усилении эксплуатации британским империализмом колониальных народов и расхищении природных богатств империи.

Одновременно уменьшилась доля поставок нефтепродуктов из США. Острая борьба за рынки между нефтяными компаниями Англии и США привела к некоторому усилению позиций английских компаний на нефтяном рынке Англии за счет американских нефтяных монополий. В импорте нефти в Англию

снизилась также доля Индонезии и Мексики в значительной мере из-за ослабления в этих странах позиций британских нефтяных компаний и усиления американских монополий.

Характерным для товарной структуры импорта Англии после второй мировой войны является также дальнейшее сокращение в нем доли хлопка, шерсти и других видов сырья для изготовления предметов личного потребления и увеличение доли меди, алюминия, каучука и ряда других стратегических материалов, имеющих большое значение в изготовлении предметов производственного назначения и вооружения.

Распределение внешней торговли Англии по странам

В условиях углубления общего кризиса капитализма, когда империалистическая борьба за рынки резко обострилась, Англия стремится крепче привязать к себе колонии и зависимые страны Британской империи. После войны ослабленный британский империализм усиливает эксплуатацию своих владений, извлекая оттуда в возможно больших количествах наиболее ценное сырье и продовольствие. Эти страны, превращенные английским империализмом в аграрно-сырьевые придатки, производят в настоящее время около $^1/_5$ всей продукции пшеницы в капиталистическом мире, почти $^1/_2$ продукции натурального каучука, $^2/_3$ всего настрига шерсти, свыше $^3/_4$ всего сбора чая, около $^1/_4$ всей продукции сахара, почти весь джут и т. д. Бо́льшая часть продукции этих товаров поступает в Англию либо для потребления в стране, либо для перепродажи.

В то же время Англия при помощи капиталовложений, имперской системы предпочтительных таможенных тарифов, контроля над валютными ресурсами стран стерлингового блока и ряда других экономических и политических средств использует страны Британской империи для широкого сбыта своих промышленных товаров. Страны Британской империи играют исключительно большую роль во внешней торговле Англии: в 1953 г. на них приходилось свыше половины оборотов внешней торговли Англии. По сравнению с довоенным периодом удельный вес стран империи во внешней торговле Англии возрос. Их удельный вес в импорте Англии поднялся с 39% в 1937 г. до 52,4% в 1953 г., а в экспорте соответственно — с 48 до 51,5%. Наряду с этим роль Англии во внешней торговле ее важнейших доминионов и колоний уменьшается.

Основной причиной этого является рост экспансии США на рынках стран Британской империи, усиленное проникновение американских капиталов в Индию, Пакистан, Австралию и другие страны. В результате доля США в импорте Канады увеличилась с 61% в 1937 г. до 74% в 1953 г., в импорте Индии — с 7 до 19%. В течение этого же периода удельный вес Англии в импорте Канады снизился с 18 до 10%, а в экспорте—

с 40 до 16%; в импорте Индии доля Англии снизилась соответственно с 31 до 25%, а в экспорте — с 33 до 28%.

Другим важным фактором, ведущим к ослаблению внутриимперских экономических связей, является известное развитие промышленности в доминионах, которые в результате этого становятся относительно менее зависимыми от Англии в покупке промышленных товаров и сбыте своего сырья.

Таким образом, внутри Британской империи усиливается действие центробежных сил, что ведет также к обострению англо-американских противоречий в борьбе за рынки стран Британской империи. В то же время безудержная экспансия Соединенных Штатов Америки усиливает тенденцию к укреплению имперских связей, к ограждению имперского рынка от американского натиска.

Подчинив себе валютную и внешнеторговую политику стран стерлингового блока, который в 1953 г. включал страны Британской империи (кроме Канады и Англо-Египетского Судана), Ирландию, Бирму, Ирак, Исландию, Трансиорданию и Ливию, Англия увеличила торговлю с ними по сравнению с довоенным уровнем. Удельный вес их в импорте Англии поднялся с 31% в 1938 г. до 45% в 1953 г., а в экспорте — с 45 до 47%.

Новым моментом в торговле с этой группой стран в послевоенный период явилось наличие в отдельные годы у Англии положительного сальдо торгового баланса вместо отрицательного до войны. Это объясняется поставкой товаров в счет погашения Англией некоторой доли своего стерлингового долга этим странам, а также ростом экспорта капиталов из Англии за последние годы.

Американские монополии давно добиваются подрыва позиций Англии в странах, входящих в стерлинговую зону. Пользуясь послевоенным ослаблением британского империализма, они начали усиленное наступление с целью ликвидации безраздельного господства английского капитала в этих странах. Однако до сих пор американскому империализму не удалось разрушить стерлинговую зону и уничтожить преимущества Англии на рынках стран, входящих в эту зону.

Второе место после стран Британской империи во внешней торговле Англии занимают страны Западной Европы.

Доля западноевропейских стран во внешней торговле Англии после второй мировой войны несколько сократилась. Это сокращение объясняется тем, что в большинстве европейских стран имеются, за некоторым исключением, те же отрасли промышленности, что и в Англии, т. е. металлообрабатывающая, машиностроительная, электротехническая, текстильная, химическая и т. д. Эти отрасли охраняются высокими пошлинами и другими барьерами. В силу этого борьба Англии за расширение рынков сбыта в Западной Европе становится все более затруднительной.

Правящие круги Англии рассчитывали воспользоваться отсутствием в первые послевоенные годы Германии и Японии на рынках стран Латинской Америки, играющих существенную роль в английской внешней торговле, и укрепить там свое положение. Эти расчеты не оправдались. Доля Англии в общем экспорте капиталистических стран в Латинскую Америку сократилась с 14% в 1938 г. до 7% в 1953 г., а в импорте — с 20 до 5%. Американские монополии, использующие государственную поддержку в экспорте капиталов, военное и дипломатическое давление правящих кругов США на латиноамериканские страны, теснят Англию в этих странах. Большую угрозу для Англии представляет также усилившаяся за последние годы западногерманская и японская конкуренция. В борьбе за рынки Латинской Америки Англия имеет преимущество как крупный покупатель продовольствия и других товаров. Это дает возможность английской буржуазии использовать в качестве рынков сбыта страны, поставляющие товары в Англию.

Крупным контрагентом Англии являются США. Для внешней торговли Англии с США характерно резкое преобладание импорта из США над английским экспортом в Америку. Усилия Англии изменить характер внешней торговли с США и добиться ликвидации ее пассивности путем увеличения английского экспорта оказались малоуспешными. Баланс внешней торговли Англии с США в течение всего послевоенного времени остается пассивным. Удельный вес США в экспорте Англии составлял 6% в 1937 г. и 6,4% в 1953 г. В то же время доля США в импорте Англии попрежнему является значительной: в 1953 г. она равнялась 7,6%.

Экспансия американских монополий усилила дефицит внешней торговли не только Англии, но и других стран стерлинговой зоны, и создала долларовый голод в этих странах, достигавший в послевоенные годы значительных размеров.

До второй мировой войны дефицит торговли стерлинговой зоны с долларовой зоной исчислялся в 400 млн. долл. в год, а добыча золота в странах стерлинговой зоны составляла 500 млн. долл. в год. При этих условиях погашение дефицита не являлось большой проблемой. После войны положение коренным образом изменилось. Долларовый дефицит стран стерлинговой зоны увеличился в несколько раз вследствие усиленного проникновения монополистического капитала США в эти страны, а добыча золота в странах стерлинговой зоны осталась почти на прежнем уровне. При этом, в то время как цены на товары, покупаемые странами стерлинговой зоны в странах долларовой зоны, повысились в среднем примерно в 3 раза, цена, по которой США покупают золото у стран, нуждающихся в долларах для оплаты своего импорта, осталась прежняя, довоенная. Американская поли-

тика цен на золото нанесла сильнейший урон странам стерлинговой зоны, а ликвидация долларового дефицита превратилась в трудно разрешимую для них проблему. Как и следовало ожидать, ни американские, ни канадские займы, ни «план Маршалла» не улучшили валютного положения Англии, являющейся финансовым центром стран стерлинговой зоны. В 1947, 1949 и 1951 гг. наблюдался острый кризис платежного баланса, в особенности с США и другими странами долларовой зоны.

В 1952 и 1953 гг. Англия смогла временно приостановить истощение своих валютных резервов и несколько их пополнить, главным образом за счет ограничений импорта многих товаров. Но и при этих условиях покупательная способность видимых золотых и долларовых резервов была в конце 1953 г. примерно в 4 раза меньше, чем в 1938 г.

Распределение внешней торговли Англии по странам

(в % к итогу)

Страны	Экспорт английских товаров						Импорт общий					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Страны Британской империи и Ирландия . . .	44,4	48,4	52,7	48,5	49,4	51,5	29,4	39,4	47,4	42,8	47,0	52,4
В том числе:												
Австралия . .	7,4	7,2	9,2	11,8	8,6	8,0	4,6	7,0	8,1	8,4	6,4	8,8
Индия	10,7	6,1	6,2	4,5	4,4	4,3	5,1	5,6	4,6	3,8	3,3	3,4
Канада	4,8	5,3	4,4	5,8	5,0	6,0	3,8	8,7	10,4	6,9	9,2	9,1
Новая Зеландия	2,9	3,9	3,3	4,0	4,5	3,8	3,9	4,9	5,2	5,1	4,8	5,1
Южно-Африканский Союз	4,5	7,9	7,6	5,5	5,6	5,9	2,0	1,8	1,5	2,0	1,9	2,2
США	6,3	6,0	4,2	5,2	6,6	6,4	16,1	11,1	8,8	8,1	9,1	7,6
Аргентина . . .	4,0	3,8	3,3	1,8	0,8	0,6	6,7	5,8	5,9	3,7	1,5	3,0
Бразилия . . .	1,8	1,3	1,6	1,9	2,0	0,7	0,6	0,8	1,2	1,6	0,5	0,9
Франция	4,3	4,1	2,1	2,0	2,4	2,5	4,6	2,5	2,2	4,2	2,5	2,4
Нидерланды . .	3,0	2,9	2,8	3,3	2,7	3,8	3,5	3,1	2,1	3,3	3,0	2,7
Швеция	1,4	2,5	3,5	3,7	3,2	3,5	2,1	2,5	2,6	2,5	3,2	3,5
Дания	1,5	3,2	2,0	2,9	2,5	3,0	4,6	3,6	2,0	3,9	3,4	3,9

В результате проводимой правящими кругами Англии политики дискриминации в торговле с Советским Союзом, Китаем и другими странами народной демократии доля этих стран в английском внешнеторговом обороте резко снизилась. Препятствуя развитию нормальных торговых отношений с Советским Союзом и странами народной демократии, английские правящие круги наносят удар в первую очередь по национальным интересам Англии.

Торговая политика Англии

Торговая политика Англии подчинена борьбе английского финансового капитала за господство на внешних рынках. Уже на первом этапе общего кризиса капитализма Англия порвала со свободой торговли, которой она придерживалась в XIX в., и встала на путь агрессивного протекционизма

В 1915 г в целях улучшения платежного баланса и увеличения доходов казначейства были введены ввозные пошлины (в размере 33$^1/_3$% с цены) на автомобили, мотоциклы, покрышки, часы, кинофильмы и музыкальные инструменты. Эти пошлины сохранились и после войны, причем по своему характеру они стали явно протекционистскими в отношении молодой автомобильной и часовой промышленности Англии.

В 1920 г., когда главные капиталистические страны оказались в тисках кризиса перепроизводства, были сделаны дальнейшие шаги к усилению протекционизма. В целях защиты промышленности по производству красителей от германской конкуренции и ослабления зависимости текстильной промышленности от импорта красителей, которые на 90% ввозились из Германии, английское правительство запретило импорт красителей в Англию без лицензий. В 1921 г. был принят так называемый закон об охране промышленности, носящий также протекционистский характер. Этим актом были установлены сроком на 5 лет пошлины в размере 33$^1/_3$% с цены на оптические стекла, оптические приборы, научные инструменты, продукты тонкой химии, радиолампы и другие подобного рода товары На такие же товары имперского происхождения размер пошлины снижался примерно на $^1/_3$. Однако общая ценность товаров, облагавшихся в то время таможенными пошлинами в Англии, была незначительна.

В 1932 г., когда капиталистические страны переживали глубочайший экономический кризис, завершился переход Англии к политике агрессивного протекционизма. С 1 марта 1932 г особым законом об импортных пошлинах (Import Duties Act) было установлено обложение пошлиной в размере 10% с цены очень широкого круга товаров, ранее не облагавшихся пошлиной. На основании этого же закона был организован особый совещательный тарифный комитет, которому было поручено давать рекомендации правительству относительно введения дополнительного обложения. В соответствии с рекомендациями этого комитета в дальнейшем для большинства готовых изделий была установлена пошлина в 20% с цены, а для некоторых и более высокие ставки.

Закон 1932 г. предоставил правительству право понижать пошлины в порядке соглашения с другими странами, устанавливать предпочтительные пошлины для стран Британской империи. В 1932 г. в Оттаве состоялась имперская конферен-

ция, на которой была установлена действующая до сих пор система предпочтительных тарифов (преференций) для внутриимперской торговли. Принятая в Оттаве система преференций формально была построена на следующем принципе: местный производитель на первом месте, производитель имперских стран — на втором, иностранный производитель — на третьем месте.

Соглашения о преференциях Англия заключила со всеми доминионами, а также с Индией и Южной Родезией. В 1937 г соглашение с Канадой было заменено новым. В 1938 г. было продлено соглашение с Австралией. Продолжают действовать также соглашения с Новой Зеландией, Южно-Африканским Союзом и Южной Родезией, Ирландией. Соглашение с Индией в марте 1939 г. было заменено новым, остающимся в силе до настоящего времени.

Основное содержание Оттавских соглашений сводится к следующему:

1. Некоторые продовольственные и сырьевые товары, ранее пропускавшиеся беспошлинно, обложены пошлинами. Ввоз этих же товаров из имперских стран пошлинами не облагается.

2. На широкий круг товаров пошлины были повышены. В то же время эти товары пропускаются по льготным пошлинам или беспошлинно, если они ввозятся из стран Британской империи. Значительные преимущества были предоставлены английским промышленным изделиям на рынках колоний и доминионов.

3. Импортные квоты на мясо были повышены для имперских поставщиков и сокращены для прочих поставщиков Англии.

По расчетам английского монополистического капитала Оттавские соглашения, помимо обеспечения преимущественных условий сбыта английских промышленных товаров на рынках других стран Британской империи, должны были сохранить эти страны как продовольственные и сырьевые придатки метрополии путем предоставления британским колониям и доминионам привилегий на экспорт в Англию продовольствия, сырья и полуфабрикатов.

После второй мировой войны протекционистский характер таможенного тарифа Англии был еще более усилен. Ныне действующий таможенный тариф Англии формально является одноколонным, но по существу может быть отнесен к двухколонным, поскольку по многим товарам для стран, входящих или входивших в Британскую империю, применяется скидка с общего тарифа в размере 50%, а по некоторым товарам — 100%, т. е. предусматривается полное освобождение от пошлин.

Помимо пошлин, некоторые ввозимые в Англию иностранные товары облагаются также акцизом (например, пиво,

игральные карты, спички, сахар, спирт, табачные изделия и другие).

Вывозных пошлин в таможенном тарифе Англии нет. В нем предусматривается возврат пошлин и акциза при вывозе товаров как в том же виде, в каком они были ввезены, так и при экспорте ряда изделий, изготовленных из импортного сырья.

В целях ослабления конкурентоспособности английских товаров и подрыва позиций Англии в странах Британской империи американские монополии добиваются снижения пошлин и отмены имперских преференций. Под давлением США английский капитал пошел на уступки. 30 октября 1947 г. на основе решений Женевской конференции Англия лишилась имперских преференций, которыми она пользовалась при экспорте мотоциклов в Австралию и Индию, сигарет в Новую Зеландию, антрацита, белой жести и хлопчатобумажных тканей в Канаду, кранов и экскаваторов, тракторов, шерстяных и хлопчатобумажных носков в Южную Африку. По ряду товаров преференции были снижены. Англия также обязалась при импорте в метрополию на одни товары снизить, а на другие не увеличивать действующие ввозные пошлины. В целом Англия предоставила участникам Женевской конференции свыше 900 уступок. Ряд уступок был также сделан Англией на конференции в Аннеси в 1949 г. В 1951 г. на конференции в Торки США потребовали от Англии нового существенного уменьшения имперских преференций путем снижения пошлин, взимаемых в Англии и других странах Британской империи при ввозе товаров иностранного происхождения. Быстрое нарастание трудностей на мировом капиталистическом рынке и в стране в результате гонки вооружений заставило правящие круги Англии отвергнуть на конференции в Торки требования США.

По мере ослабления позиций Англии в системе империализма она все шире начинает практиковать новые средства торгово-политической борьбы, в частности количественное ограничение импорта или экспорта путем установления лицензионной системы на очень широкий круг товаров.

Лицензионная система облегчает проведение правящими кругами Англии политики дискриминации и скрытых преференций, усиливает контроль над ввозом и вывозом. Ввоз и вывоз значительного числа товаров допускаются лишь при наличии индивидуальной лицензии, выданной министерством торговли.

После первой мировой войны, в условиях сильного сокращения кредитных возможностей, Англия стремится еще больше подчинить свою кредитную политику задачам развития внешней торговли в империалистических, агрессивных целях.

В 1919 г. при министерстве торговли Англии был создан департамент гарантии экспортных кредитов. В целях форсирования экспорта департамент гарантировал английским экспор-

терам уплату по долгам импортеров в случае их банкротства в размере до 75% суммы долга. Департамент также принял на себя риск от замораживания экспортной выручки в иностранной валюте вследствие введения валютных ограничений в странах-импортерах. После второй мировой войны функции департамента были расширены. Ему было предоставлено право гарантировать английским фирмам платежи, связанные с продажей реэкспортных товаров и оказанием разного рода услуг, а также с продажей английскими фирмами сырья из других стран непосредственно третьим странам без привоза в Англию. В феврале 1952 г. фонд департамента гарантии экспортных кредитов был увеличен с 600 млн. ф. ст. до 900 млн. ф. ст. Размеры кредитования экспорта также значительно возросли. Так, в 1945/46 бюджетном году общая стоимость экспортных сделок, оплата которых была гарантирована департаментом, составляла 72 млн ф. ст., а в 1951/52 г. — 599 млн. ф. ст. В связи с обострением конкуренции на мировом капиталистическом рынке английское правительство разрешило в сентябре 1953 г. предоставлять, в случае необходимости, кредиты при экспорте оборудования сроком до 5 лет и больше, вместо прежнего срока в 2 года.

В 1931 г., когда капиталистические страны испытывали разрушительные действия мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., Англия отменила золотой стандарт, снизила курс фунта стерлингов и стала активно пользоваться этим курсом как орудием борьбы за внешние рынки.

Падение курса английского фунта стерлингов отразилось на курсе валют других стран Британской империи, а также стран, находившихся в сильной зависимости от английского рынка. В результате нажима Англии на эти страны они также отказались от золотого стандарта, понизили курс своих валют и образовали под эгидой Англии стерлинговый блок. Страны—участницы этого блока стали поддерживать курс своей валюты в определенном соотношении к английскому фунту стерлингов. Стерлинговый блок охватывал перед второй мировой войной Аргентину, Австралию, Боливию, Бразилию, Колумбию, Данию, Египет, Ирландию, Японию, Новую Зеландию, Парагвай, Португалию, Сиам, Швецию, Южно-Африканский Союз и английские колонии. Образование стерлингового блока в качестве сферы финансового влияния Англии поддержало значение фунта стерлингов как средства международных расчетов. Стерлинговый блок содействовал внешней торговле Англии, сосредоточению валютных резервов названных стран в Лондоне, что увеличивало золотые резервы Английского банка и крепче привязывало эти страны к колеснице британского империализма.

Вторая мировая война и ослабление финансовых позиций британского империализма привели к выпадению из стерлин-

гового блока ряда стран. Как указывалось выше, в настоящее время в стерлинговую зону входят преимущественно страны Британской империи

В отличие от стерлингового блока, под которым понималась общая линия валютной политики определенных стран, базировавших свою валюту на английском фунте стерлингов, но не связанных каким-либо соглашением, стерлинговая зона включает страны, с которыми Англией формально согласован порядок взаимных расчетов. Эти страны перечислены в английском законе о валютном контроле.

Правящие круги Англии еще в ходе войны стали принимать меры для укрепления валютно-финансовых позиций страны. Они усилили эксплуатацию и грабеж народов колоний и зависимых от Англии стран, выкачивая из них различные виды сырья и продовольствия, стали накапливать золотой и долларовый запас, укреплять стерлинговую зону, установив в ней выгодный для Англии порядок взаимных торгово-кредитных расчетов в фунтах стерлингов. Все расчеты между странами, входящими в стерлинговую зону, осуществляются свободно. Расчеты этих стран с другими странами подчинены валютному контролю. Если какая-либо из стран, входящих в стерлинговую зону, вывезла в Англию больше, чем ввезла оттуда, то у этой страны накапливаются в Лондоне стерлинговые активы, которые могут быть использованы ею в пределах стерлинговой зоны, а также в большинстве стран с недолларовой валютой.

В целях использования долларовых ресурсов стерлинговой зоны английское правительство создало так называемый долларовый пул. Страны стерлинговой зоны сдают свою долларовую выручку в общий имперский фонд, а получают из него доллары под контролем Англии.

Таким образом, господство в стерлинговой зоне ставит Англию в привилегированное положение в смысле закупки сырья и продовольствия, обеспечения рынков сбыта и контроля над кредитно-валютной политикой стран стерлинговой зоны. Кроме того, Англия применяет скрытые формы ограбления этих стран путем длительного замораживания их валютных активов.

Стерлинговая зона приобрела особое значение в англо-американской борьбе за внешние рынки. Противостоящие друг другу стерлинговая и долларовая зоны свидетельствуют о непрекращающейся борьбе между США и Англией в сфере валюты и кредита, борьбе за финансовую гегемонию.

Важным средством регулирования внешней торговли Англии в интересах монополистического капитала являются валютные ограничения.

По условиям действовавшего в Англии с начала второй мировой войны (1939 г.) валютного контроля воспрещалось без разрешения казначейства совершать операции по покупке

и продаже золота и иностранной валюты. Запрещен ввоз и вывоз банкнот в фунтах стерлингов, а обмен их на другие валюты крайне ограничен. Платежи за товары, импортированные из «нестерлинговых» стран, допускались лишь при соответствующем разрешении казначейства. Правила, устанавливавшиеся время от времени органами английского контроля, привели к образованию очень сложной и запутанной системы, определявшей возможность платежей и переводов валют.

Сложная система регулирования международных расчетов и валютных ограничений — одно из выражений глубокого кризиса валютной системы Англии и других капиталистических стран.

Правящие круги Англии чрезвычайно широко пользовались системой валютных ограничений. В результате ограниченного перевода валюты крупные суммы многих стран-поставщиков, зависящих от английского рынка, оказались замороженными в английских банках, т. е. эти страны фактически финансируют внешнюю торговлю Англии.

В то же время английские валютные ограничения служат средством регулирования и ограничения импорта. Английские поставщики, как правило, вынуждены расходовать бо́льшую часть своей выручки в Англии или в других странах стерлинговой зоны, что ведет к дальнейшему обострению противоречий в империалистическом лагере, в первую очередь между Англией и США. Американский империализм добивается от Англии устранения валютных ограничений, поскольку эти ограничения, как и вся система расчетов стерлинговой зоны, препятствуют внешнеторговой экспансии США.

В целях усиления роли Лондона как международного финансового центра и восстановления значения фунта стерлингов как международной валюты английское правительство после 14-летнего перерыва открыло в марте 1954 г. рынок золота в Лондоне, хотя и в ограниченных рамках. Теперь все желающие могут продавать золото на лондонском рынке. Однако покупать золото могут только иностранцы за фунты стерлингов со счетов США или Канады в английских банках, а также за фунты стерлингов, полученные от продажи американских долларов, и жители стран стерлинговой зоны при наличии у них специальных разре́шений Английского банка. Одновременно с этим правительство упростило валютный контроль и расширило возможности для других стран обменивать имеющиеся у них от текущих операций фунты стерлингов на другие валюты, кроме долларов.

Торговые договоры Англии формально базируются на принципе наибольшего благоприятствования в применении к торговле, мореплаванию и т. д. Заключив Оттавские соглашения, Англия изъяла из принципа наибольшего благоприятствования привилегии, предоставленные ею другим странам

Британской империи. После второй мировой войны в торговых договорах Англии стала еще ярче выступать тенденция ограничения наибольшего благоприятствования, замена его компенсациями, преференциями в отношении одних стран и дискриминациями в отношении других.

Соглашения о конвенционных пошлинах стали заключаться Англией с 1933 г., когда в капиталистических странах усилился агрессивный протекционизм. Конвенционные пошлины были широко применены в договоре Англии с США 1938 г., действие которого было отменено после вступления в силу в 1948 г. Женевской конвенции о тарифах и торговле. Англия на конференциях в Женеве, Аннеси и Торки заключила с 36 странами соглашения о конвенционных тарифах, по которым она обязалась не вводить пошлин по ряду товаров, остававшихся свободными от обложения, не повышать пошлин против существующего уровня по ряду товаров, снизить или отменить пошлины по отдельным товарам. Понижение ставок было весьма различным и колебалось от 10 до 80% установленных ставок пошлин.

За послевоенные годы Англия стала широко применять соглашения о взаимных поставках и платежах. Распространение подобного рода соглашений в торгово-договорной практике Англии объясняется не только усилившимся валютным хаосом в капиталистических странах, ограничениями переводов иностранной валюты и золота, стремлением сбалансировать товарообмен в целях безвалютных расчетов. Оно объясняется также и тем, что «торговля своим импортом» стала характернейшей чертой внешнеторговой политики Англии, которая в подобного рода соглашениях обусловливает свой импорт обязательной покупкой контрагентом английских товаров.

Большое значение среди средств торговой политики Англии имеют соглашения о массовых закупках. Еще в самом начале войны Англия прибегла к массовой закупке продуктов и сырья в доминионах и колониях Британской империи. В конце 1953 г. насчитывалось 30 соглашений о массовых закупках продовольствия, из них 27 соглашений были заключены Англией со странами Британской империи. Целью таких соглашений является обеспечение снабжения страны по пониженным ценам.

Так, средняя цена тонны сахара, импортированного Англией из колоний и доминионов Британской империи, была в 1949 г. на 14 долл. ниже мировых цен, в 1950 г.— на 26 долл. и в 1951 г.— на 22 долл. При ежегодном импорте из стран Британской империи до 850 тыс. т сахара английские монополии получили в 1949—1951 гг. барыши от этих сделок по пониженным ценам в сумме свыше 50 млн. долл.

Велика также разница между средней ценой за тонну говядины, закупаемой Англией в колониях и доминионах, и ценой

на западноевропейском рынке. Эта разница составляла 345 долл. в 1950/51 г. и 370 долл. в 1951/52 г. Такое же примерно положение и с ценами на баранину. Разница между ценой на мировом капиталистическом рынке и ценой по соглашению Англии с доминионами о поставке баранины достигла в 1950/51 г. 300 долл. за тонну, а в 1951/52 г.—385 долл

По долгосрочным соглашениям Англия закупала также большие количества чая. Цена по контракту с Индией на 1950 г. на основной сорт чая «ассам» была установлена в 799 долл. за тонну, тогда как средняя аукционная цена этого сорта чая составляла 1 038 долл. за тонну. Английские монополии не доплачивали Индии 239 долл. на каждую тонну, что при импорте Англией этого сорта чая из Индии около 100 тыс. т в год составляет общую сумму почти в четверть миллиарда долларов. В целом Англия только по этим трем товарам не доплатила колониям и зависимым странам в указанные выше годы огромную сумму, близкую к одному миллиарду долларов.

Борьба за расширение неэквивалентного обмена ярко иллюстрирует наступательный характер внешнеторговой политики английского капитала. Английская буржуазия в целях расширения своего империалистического господства форсирует вывоз многих товаров, жизненно необходимых стране, всемерно увеличивает экспорт в страны, которые она стремится превратить в базы для обслуживания вооруженных сил англо-американского агрессивного блока.

Форсируя экспорт, правящие круги Англии одновременно ведут антинародную политику ограничения и сокращения ввоза многих видов продовольствия и других предметов потребления.

Следует также отметить, что в связи с обострением конкуренции на мировом капиталистическом рынке Англия стала шире практиковать демпинг, являющийся в руках монополистического капитала важным средством завоевания внешних рынков

Империалистический характер внешнеторговой политики Англии особенно ярко проявляется в политике дискриминации торговли с Советским Союзом и странами народной демократии. Торговые отношения СССР с Англией регулируются торговым соглашением 1934 г. и дополнительным соглашением 1947 г. Однако, выполняя требования США, английское правительство запретило экспорт в страны демократического лагеря, кроме как по специальным экспортным лицензиям, целого ряда товаров, которые оно подвело под рубрику так называемых товаров «потенциально-военного значения». В числе этих товаров находится большая группа металлообрабатывающих станков, мощные прессы и ковочные машины, оптические приборы, промышленные алмазы и другие.

В результате дискриминационной политики правящих кругов Англии удельный вес стран, входящих в демократический лагерь (без ГДР), в импорте Англии снизился с 6,5% в 1938 г. до 2,5% в 1953 г. и в ее экспорте соответственно — с 6,2 до 1,2%.

Обострение конкуренции на мировом капиталистическом рынке и угроза экономического кризиса все более усиливают стремление английских деловых кругов к развитию торговли с СССР, Китаем и странами народной демократии.

Ярким проявлением этой тенденции являются поездка делегации английских промышленников в Москву в начале 1954 г. и заключение ими ряда торговых сделок с советскими экспортно-импортными организациями.

ГЛАВА III

ФРАНЦИЯ

Особенности экономики Франции и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Франция — одна из трех главных капиталистических стран, имеющая большие колониальные владения. До первой мировой войны Франция стояла на втором месте (после Англии) по размерам своих капиталовложений за границей. В. И. Ленин указывал, что французский империализм того периода можно было назвать ростовщическим. К 1914 г. французский капитал, помещенный за границей преимущественно в форме займов, достигал 60 млрд. золотых фр. (около 20 млрд. долл.). В то же время по уровню промышленного развития Франция отставала от ряда других империалистических государств (США, Англии, Германии).

В начале XX в. во Франции наиболее развитыми были отрасли легкой промышленности (текстильная, швейная, производство предметов роскоши), в то время как ее металлургия занимала четвертое место в мире, а машиностроение — седьмое. Значение Франции как империалистической державы основывалось в тот период главным образом на мощи ее финансовой олигархии. При медленном росте населения, застое промышленности и торговли французские монополии получали высокие прибыли главным образом от экспорта ссудного капитала.

В первые годы после первой мировой войны уровень промышленного развития Франции поднялся. Увеличился удельный вес Франции в выплавке металлов, в производстве машин в капиталистических странах Франция передвинулась с седьмого места на пятое, по продукции ряда химикалий она заняла второе и третье места, увеличились размеры французского экспорта. Усилилось господство монополий в промышленности: 3 концерна контролировали большую часть металлургии, 5 трестов господствовали в химической промышленности, 3 фирмы — в автомобильной промышленности, в электротехнической промышленности 60% производства крупного оборудования контролировалось одним трестом и т. д.

Усилился рост государственно-монополистического капитализма: возник ряд государственных монополий в промышленности, транспорте, торговле, банковом деле.

Однако, несмотря на это, в период общего кризиса капитализма позиции Франции в системе империализма ослабли. Пошатнулось господство французского империализма в колониях, в которых усилилась борьба за национальное освобождение. Франция лишилась прежнего значения как экспортер капитала вследствие потери около половины довоенных заграничных капиталовложений. Французский франк, бывший ранее одной из наиболее прочных капиталистических валют, быстро обесценивался в результате инфляции, расстройства государственного бюджета и пассивности платежного баланса. В 1928 г. золотое содержание франка было уменьшено до $^1/_5$ его золотого содержания в 1913 г.; в 1936 г. последовала новая девальвация; с начала второй мировой войны франк перестал быть свободно конвертируемой валютой, а к моменту военного поражения Франции в 1940 г. курс франка снизился до 6% его уровня в 1913 г.

Довольно значительный подъем промышленного производства Франции после первой мировой войны оказался кратковременным; после мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. вновь усилилось отставание промышленности Франции от промышленности других империалистических государств. Удельный вес Франции в промышленной продукции капиталистического мира в 1938 г. сократился до 5,4%, т. е. был меньше, чем в 1913 г.

После второй мировой войны произошло дальнейшее ослабление Франции как империалистической державы. Образование мощного социалистического лагеря и распад единого мирового рынка привели к сокращению сферы приложения сил французского империализма к мировым ресурсам. Национально-освободительная борьба в колониях, в особенности героическая борьба народов Вьетнама, Патет-Лао, Кхмера за свою независимость, ослабила французскую колониальную империю. В самой Франции устои господства монополий расшатываются вследствие возросшей политической активности народных масс, растущей борьбы за демократию и мир под руководством рабочего класса и его передового отряда — Коммунистической партии Франции.

С другой стороны, используя изменение соотношения сил в капиталистическом лагере, империалисты США стали проводить политику внедрения в экономику Франции и ее колоний. США и Англия вытеснили Францию из сферы ее влияния на Ближнем Востоке (Сирия, Ливан). С 1949 г. возобновилась и все более усиливается конкуренция со стороны промышленности Западной Германии, Японии, Италии, восстанавливаемой при участии и под контролем американского капитала.

Наиболее значительно Франция ослаблена в финансовом отношении. Война, германская оккупация и резкая пассивность платежного баланса после войны, а также непосильные для французской экономики расходы по подготовке к новой войне привели финансовую систему Франции в хаотическое состояние. Французский франк был вновь девальвирован в конце 1945 г. более чем вдвое по сравнению с его официальным курсом в 1940 г., а в результате повторных девальваций в 1948 и 1949 гг. официальный курс франка упал до одной сотой его уровня в 1913 г. Но и после второй мировой войны, несмотря на ослабление Франции, ее финансовый капитал продолжает свою империалистическую политику, направленную на обеспечение максимальных прибылей. Он толкнул Францию на путь участия в агрессивном Северо-атлантическом блоке, ведущий страну к подрыву ее национальной независимости и подчинению диктату американского империализма, к новой войне. В то же время в стране растут мощные прогрессивные силы, которые оказывают все большее сопротивление этой гибельной для Франции политике и ведут успешную борьбу за переход Франции на путь политики мира и защиты национальной независимости страны.

В первые годы после освобождения страны от германской оккупации, когда в состав правительства входили представители демократических партий, в том числе коммунисты, во Франции по требованию Компартии, профсоюзов и широких народных масс была проведена национализация отдельных отраслей народного хозяйства. Были конфискованы автомобильные заводы Рено, в 1944—1946 гг. государство национализировало каменноугольные копи, а также электроэнергетическое и газовое хозяйство страны. В декабре 1945 г. был принят закон о национализации Центрального эмиссионного банка и четырех крупнейших депозитных банков; в 1946 г. были национализированы страховые общества. Эти реформы при их последовательном осуществлении подлинно демократическим правительством могли бы содействовать хозяйственному возрождению страны.

Когда во французское правительство входили прогрессивные элементы (до 1947 г. некоторые министерства возглавлялись коммунистами), к управлению предприятиями были допущены рабочие, условия труда несколько улучшились. Однако в 1947 г. американский империализм, грубо вмешавшись во внутреннюю жизнь Франции, добился устранения коммунистов из правительства. Некоторые ранее проведенные социальные и экономические реформы были сведены на нет. Управление национализированными предприятиями фактически передано представителям французской финансовой олигархии.

Для усиления своего контроля финансовый капитал Франции широко привлекает государственный аппарат к прямому участию в различных отраслях экономики. Помимо перечисленных выше национализированных предприятий, государству принадлежат железные дороги, предприятия морского и воздушного транспорта, предприятия по изысканию и добыче нефти, фосфатов, калия, азота, различных ископаемых в метрополии и колониях. Установлена государственная хлебная монополия. Государственные органы принимают участие во внешней торговле.

Таким образом, после второй мировой войны государственно-монополистический капитализм во Франции получил дальнейшее развитие. Капиталистические монополии через подчиненный им государственный аппарат еще более усилили влияние на экономику страны. Государство принимает на счет государственного бюджета (т. е. налогоплательщиков) расходы по эксплуатации убыточных предприятий, риск, связанный с созданием и освоением новых отраслей, облегчает продвижение в эти отрасли частного капитала, финансирует расширение основного капитала частной промышленности. За счет народных масс, увеличивая их нужду, государственный аппарат перекачивает все возрастающую часть народного дохода в карманы капиталистических монополий.

Обнищание рабочего класса и крестьянства Франции, усиливаемое растущим гнетом монополий, длительным аграрным кризисом, налоговым бременем и инфляцией, обостряет классовые противоречия, подрывает экономику страны, суживает внутренний рынок, усиливает зависимость Франции от внешних рынков. В этих условиях некоторый рост производственных возможностей и продукции французской промышленности, достигнутый в ходе милитаризации народного хозяйства, еще больше обострил проблему рынка для Франции, усилил ее зависимость от внешних рынков; это толкает французские монополии на всемерное форсирование экспорта. Не менее 20% национальной продукции Франция вынуждена экспортировать.

Экспроприация финансовым капиталом большинства населения Франции и превращение франка в обесцененную и неустойчивую валюту совершенно подорвали значение Франции как одного из центров международного рынка ссудных капиталов. Вместе с тем возросшая централизация капиталов страны в руках финансовой олигархии Франции, огромные прибыли, наживаемые ею на милитаризации страны и ограблении народных масс, позволяют ей осуществлять в значительных размерах финансирование промышленных предприятий и расширять экспорт капитала в форме прямых капиталовложений, не прибегая к прежнему методу мобилизации средств путем эмиссии акций и облигаций. После второй мировой войны экспорт капитала из

Франции возобновился не в форме займов, а в виде прямых капиталовложений французских трестов в иностранные предприятия. Капитал направляется в первую очередь во французские колонии, а также в европейские страны (Западная Германия, Испания), Азию (Ирак, Иран, Аравия, Индия, Пакистан) и особенно в Латинскую Америку. В настоящее время экспорт французского капитала составляет от 190 млн до 225 млн. долл. в год. Французские монополисты, оттесняемые с рынков другими, более мощными соперниками, стремятся не только восстановить утерянные позиции, но и расширить их, что ведет к обострению борьбы за рынки в лагере империализма.

Общая характеристика внешней торговли Франции

Перед второй мировой войной Франции принадлежало среди капиталистических стран четвертое место по импорту и пятое по экспорту. В связи с поражением во второй мировой войне Германии Франции удалось занять к 1949 г. третье место по импорту и четвертое по экспорту (после США, Англии и Канады). В усилившейся в последующие годы конкурентной борьбе на мировом капиталистическом рынке Франция оказалась оттесненной в 1952 г. на пятое место в экспорте капиталистических стран (после США, Англии, Канады и Западной Германии).

Доля Франции во внешней торговле капиталистических стран
(в % к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	7,2	6,0	3,7	3,9	5,5	5,4	5,3
Импорт	8,3	6,4	6,2	5,8	5,7	5,6	5,3

Удельный вес Франции и ее колоний, вместе взятых, в международной капиталистической торговле после второй мировой войны несколько увеличился по сравнению с 1938 г. Он составлял по экспорту: в 1929 г. — 7,9%, в 1938 г. — 5,9%, в 1952 г.— 7,6% и по импорту соответственно — 8,6%, 7,5%, 9,1%.

Особенностью Франции является то, что она не располагает ни в метрополии, ни в колониях разведанными крупными ресурсами важнейших видов сырья, а также продовольствия. Французские монополии не контролируют мирового капиталистического рынка ни по одному из таких решающих товаров, как зерновые, хлопок, шерсть, каучук, нефть, цветные металлы и др. Наиболее значительными сырьевыми и продовольственными ресурсами, которыми располагает Франция вместе с ее колониальной империей, являются железная руда, бокситы,

калийные соли, фосфаты, графит, пробковая кора, древесина тропических пород, пшеница, виноградное вино, пряности (ваниль) и т. п. Некоторые из этих товаров играют существенную роль в мировой капиталистической экономике (например, железная руда, бокситы), но они имеются в достаточных количествах и в других странах.

Франция занимает видное место в мировом капиталистическом экспорте железа и стали, в отдельные годы ее доля доходит до 20%, но наряду с нею на мировом капиталистическом рынке выступают сильнейшие конкуренты в лице США, Англии, Западной Германии, Бельго-Люксембургского союза. Следовательно, и здесь Франция решающей роли не играет.

В экспорте оборудования капиталистических стран значение Франции невелико, ее удельный вес в послевоенные годы колеблется между 3—4%. За исключением автомобилей, сельскохозяйственных машин, машин для пищевой промышленности и некоторых других французское оборудование существенного значения на мировом капиталистическом рынке не имеет.

Примерно такое же положение наблюдается и в отношении продукции легкой и пищевкусовой промышленности. До настоящего времени из Франции вывозится еще довольно много шерстяных, батистовых, шелковых тканей высоких сортов, одежды, вин, ликеров, консервов и т. п., но и в этих отраслях значение Франции на мировом капиталистическом рынке сильно уменьшилось вследствие конкуренции целого ряда других стран.

Таким образом, по основным товарам доля Франции как экспортера на мировом капиталистическом рынке невелика. Однако на рынках отдельных стран Франция играет довольно значительную роль. Французские товары занимают одно из первых мест в импорте Бельгии, Испании, Швейцарии, Аргентины, Сирии, Ливана и других стран. Монопольное положение занимает Франция как поставщик различных товаров на рынках ее колоний.

Иное положение наблюдается в отношении импорта. Именно вследствие того, что Франция и ее колонии не располагают достаточными ресурсами сырья, французские сырьевые закупки имеют существенное значение и способны влиять на конъюнктуру определенных капиталистических товарных рынков (см. табл. на стр. 494).

К указанным в таблице товарам следует присоединить масло-семена, кофе, какао-бобы и другие товары, французский импорт которых составляет значительную часть мирового капиталистического экспорта.

Существенную величину на мировом капиталистическом рынке в отдельные годы составляют французские закупки промышленного и транспортного оборудования. Например, в 1946 г. во Францию направлялось 22% всего вывоза металло-

Удельный вес Франции в мировом капиталистическом импорте важнейших видов сырья
(в % к итогу)

Товары	1938 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Каменный уголь	20	ок. 11	14	12
Нефть сырая	16	ок. 13	ок. 13	12
Шерсть овечья	24	14	ок. 14	14
Хлопок-волокно	12	ок 13	св. 13	12
Каучук	ок. 7	6	6,2	6,3
Медь и ее сплавы	8	ок. 11	ок. 10	ок. 8
Олово	8	5	5,5	7

обрабатывающих станков из США, 25% из Англии, 38% из Швейцарии. В 1950—1952 гг. 21—25% американского экспорта прокатного оборудования шло во Францию. В 1947 г. США направили во Францию 89% своего экспорта товарных вагонов и 38% экспорта паровозов Из Бельгии во Францию в 1948 г. шло 45% всего ее экспорта товарных вагонов, 42% экспорта судов

Эти данные, свидетельствующие о сильной зависимости Франции от иностранных поставок сырья и оборудования, указывают вместе с тем и на зависимость ряда капиталистических стран от сбыта их продукции на французском рынке.

Обороты внешней торговли Франции
(в млрд. фр.)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	6,9	50,1	23,9	434,0	1 077,8	1 484,3	1 416,5	1 406,9
Импорт	8,4	58,2	42,4	672,7	1 073,2	1 615,3	1 591,7	1 458,2
Сальдо	—1,5	—8,1	—18,5	—238,7	+4,6	—131,0	—175,2	—51,3

Вследствие неоднократного обесценения французской валюты внешняя торговля Франции в ценностном выражении за

Индексы физического объема внешней торговли Франции
(1938 г. = 100)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	111	161	93	96	164	195	172	182
Импорт	93	124	110	101	105	123	125	126

разные годы несравнима. Поэтому выше приводятся индексы физического объема импорта и экспорта.

Приведенные данные свидетельствуют о застое внешней торговли Франции, особенно импорта, после экономического кризиса 1929—1933 гг. и в первые послевоенные годы.

Помимо общего тяжелого состояния французской экономики, слабый рост физического объема импорта в 1946—1950 гг. объяснялся понижением жизненного уровня широких слоев населения (сокращение ввоза ряда потребительских товаров), вздутыми ценами импортных, главным образом американских, товаров, недостатком иностранной валюты и золота, а также импортными ограничениями. Довольно значительное увеличение физического объема импорта в 1951—1953 гг. обусловлено почти исключительно ростом ввоза сырья и полуфабрикатов, в том числе стратегического сырья (уголь, нефть, цветные металлы). Однако и в этих условиях объем французского импорта по сравнению с 1929 г. почти не увеличился.

Физический объем французского экспорта до второй мировой войны значительно вырос в 1929 г. (на 45% по сравнению с 1913 г.). Это объяснялось главным образом развитием экспортных отраслей французской промышленности и ослаблением по окончании первой мировой войны конкуренции Германии. В годы же экономического кризиса 1929—1933 гг. и вплоть до второй мировой войны при общем сокращении внешней торговли Франции наибольшее падение испытал именно ее экспорт. Сокращение экспорта происходило вследствие усиления конкуренции стран с обесцененной валютой, а также ввиду большого удельного веса во французском экспорте продукции легкой промышленности, продовольственных товаров, предметов роскоши, наталкивавшихся на повсеместное усиление протекционизма и валютных ограничений.

После второй мировой войны французские монополии стремятся усилить экспорт, используя в этих целях разнообразные средства, в том числе неоднократную девальвацию франка. В 1949 г. экспорт Франции по физическому объему превысил довоенный уровень, в 1951 г. он был почти вдвое больше его и на 21% выше уровня 1929 г. В 1952 и 1953 гг. физический объем экспорта существенно сократился, но все же оставался на 72—82% больше довоенного. При этом наиболее значительно увеличился экспорт сырья и полуфабрикатов, что является результатом особенно сильного спроса на эти товары, а отчасти ослабления позиций Франции на мировом капиталистическом рынке готовых изделий.

По ценности импорт Франции, как правило, превышает ее экспорт, так что торговый баланс складывается, за редким исключением, с отрицательным сальдо. До империалистической войны 1914—1918 гг. это сальдо компенсировалось доходами от иностранных капиталовложений, а также поступле-

ниями от иностранных туристов, доходами от судоходства и т. д. Франция не только покрывала отрицательное сальдо торгового баланса, но использовала положительное сальдо платежного баланса для новых капиталовложений за границей.

Между первой и второй мировыми войнами платежный баланс Франции характеризовался неустойчивостью. Половина старых внешних капиталовложений была потеряна, доходы от оставшейся части сократились, экспорт новых капиталов был незначителен. Доходы от иностранного туризма, а также от морских перевозок и страховых операций с начала мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. резко снизились. С 1931 г. платежный баланс Франции сводился с дефицитом, который приходилось покрывать вывозом золота.

В первые годы после второй мировой войны экспорт товаров из Франции значительно сократился при одновременном росте импорта. В период войны Франция лишилась $^2/_3$ своего торгового флота, ее капиталовложения за границей еще более уменьшились. Продолжая империалистическую политику, Франция несла расходы за границей, связанные с оккупацией, колониальными войнами и т. д. Положение ее платежного баланса стало катастрофическим; для покрытия дефицита пришлось израсходовать бо́льшую часть резервов золота и иностранной валюты, имевшихся в Центральном эмиссионном банке и стабилизационном фонде.

С 1949 г. французский экспорт значительно увеличился, что привело к сокращению отрицательного сальдо торгового баланса Франции. Однако это произошло главным образом за счет роста экспорта во французские колонии, а также в западноевропейские и другие страны с неконвертируемой валютой. Напротив, баланс торговли со странами долларовой и стерлинговой зон продолжал оставаться для Франции крайне неблагоприятным. Бо́льшая часть французского импорта из стран долларовой зоны оплачивалась долларами, предоставлявшимися Соединенными Штатами по «плану Маршалла» и другим видам «помощи», что усиливало зависимость экономики и внешней торговли Франции от США. Отрицательное же сальдо в торговле со странами стерлинговой зоны вызвало рост задолженности Франции в Европейском платежном союзе, возмещаемой по достижении определенного лимита долларами или золотом.

Товарная структура внешней торговли Франции

В экспорте Франции до кризиса 1929—1933 гг. преобладающее место занимали готовые промышленные изделия, но затем их доля постепенно падала, снизившись в 1951—1953 гг. примерно до 40%. В то же время доля сырья и полуфабрикатов, составлявшая в 1913 г. лишь 27%, теперь возросла почти до 50% всего экспорта. Доля продовольственных товаров

существенных изменений не испытала и в настоящее время составляет 11—15%.

Товарная структура экспорта Франции
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки . .	12,8	12,0	14,2	14,9	11,1	11,2
Сырье и полуфабрикаты . . .	27,2	21,2	35,1	44,4	47,1	49,8
Готовые изделия	60,0	66,8	50,7	40,7	41,8	39,0
Итого . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Одной из важнейших статей французского экспорта являются машины и оборудование. Удельный вес машин, оборудования и средств транспорта в экспорте Франции в 1913 г. составлял 7,7%, в 1929 г.— 12,6%, в 1938 г.— 9,0%, в 1949 г.— 14,1%, в 1952 г.— 18,0%, в 1953 г.— 17,3%.

Среди этой группы товаров важной статьей экспорта являются автомобили, их вывоз составлял в 1951 г. 121 тыс. шт., в 1953 г.— 105 тыс. шт. против 24 тыс. шт. в 1937 г. После второй мировой войны Франции удалось использовать долларовый голод, затруднивший ввоз из США, и временное ослабление конкуренции со стороны Германии и Италии для расширения экспорта своих автомобилей.

Сильно увеличился экспорт железнодорожного оборудования. В 1951 г. было вывезено 14,4 тыс. т локомотивов и тендеров, в 1952 г.— 15,6 тыс. т, в 1953 г.— около 8 тыс. т против 2,7 тыс. т в 1937 г. Вывоз железнодорожных вагонов составлял в 1951 г. 60,8 тыс. т, в 1952 г. — 44,2 тыс. т, в 1953 г. — 23,5 тыс. т против 4,5 тыс. т в 1937 г.

Экспорт морских судов, равный в 1937 г. 80 тыс. бр. р. т, после второй мировой войны до 1950 г. был совершенно незначительным. В дальнейшем в связи с восстановлением французского торгового флота и правительственными субсидиями он быстро возрос, составив в 1950 г. 86 тыс. бр. р. т, в 1951 г.— 108 тыс. бр. р. т, в 1953 г.— 100 тыс. бр. р. т.

В экспорте промышленного оборудования существенной статьей являются металлообрабатывающие станки. Экспорт французских станков в послевоенные годы в условиях расширения станкостроительной промышленности во Франции и временного отсутствия германской конкуренции значительно превысил довоенный уровень.

В 1951 г. было экспортировано 22,7 тыс. т станков и инструментов, в 1952 г.— 23,0 тыс. т, в 1953 г.— 18,1 тыс. т против

11,2 тыс. т в 1937 г. Относительно новой статьей экспорта явилось подъемно-транспортное оборудование, которого в 1952 г. было вывезено около 22 тыс. т, а в 1953 г.— 21 тыс. т против 3,6 тыс. т в 1937 г.

После второй мировой войны ценность экспорта электрооборудования из Франции превышает стоимость его импорта. Франция стремится использовать рынки зависимых стран, в том числе Египта, Индии, Латинской Америки и др. Вывоз электромоторов, генераторов и трансформаторов в 1951 г. составил 18,3 тыс. т, в 1952 г.— 15,3 тыс. т, в 1953 г.— 15 тыс. т против 1,7 тыс. т в 1937 г.

До первой мировой войны основной статьей французского экспорта готовых изделий являлся текстиль. В период между первой и второй мировыми войнами, в результате изменений в экономике Франции, текстиль стал утрачивать свое прежнее значение в пользу продукции тяжелой индустрии. После второй мировой войны эта тенденция получила дальнейшее развитие, но и в послевоенный период Франция является крупным экспортером тканей и изделий швейной промышленности.

В 1953 г. было вывезено текстиля всех видов и одежды на 220,1 млрд. фр., что составило 15,6% ценности всего экспорта Франции.

После первой мировой войны в результате возвращения Франции Эльзаса, богатого калийными солями, и временного прекращения германской конкуренции развился французский экспорт продуктов химической промышленности. После второй мировой войны экспорт этой группы товаров также довольно быстро возрастал. Вывозятся преимущественно продукты основной химии, лесохимии, фармацевтические продукты, суперфосфаты, сложные удобрения, красители, лаки и краски, эфирные масла (что не исключает их импорта) и др. Вывоз продукции химической промышленности и смежных отраслей составил в 1953 г. 106 млрд. фр.

Свыше 50% экспорта готовых изделий Франции направляется во французские колонии. Колониальный рынок особенно большое значение имеет для экспорта таких изделий, как хлопчатобумажные ткани, около 95% стоимости которых в 1953 г. вывозилось во французские колонии, шерстяные ткани (около 46%), сельскохозяйственные машины (48%), электрооборудование (62%), радиоаппаратура (54%), железнодорожное оборудование (35%), автомобили (44%) и т. д.

Потребителями французской промышленной продукции, в том числе оборудования, являются также различные слаборазвитые страны, где в прошлом были сильны позиции французского ссудного капитала: Аргентина, Сирия, Ливан, Египет, Югославия и др.

Высокая доля колоний и зависимых стран в экспорте промышленной продукции Франции объясняется также тем, что

французская промышленность вследствие своего технического отставания в ряде отраслей не в силах конкурировать на рынках более развитых в промышленном отношении капиталистических государств.

В группе сырья и полуфабрикатов существенное значение имеет экспорт железной руды. Возвращение Франции после первой мировой войны Лотарингии с ее железорудными ресурсами превратило Францию в крупнейшего экспортера железной руды. После второй мировой войны экспорт французской железной руды сократился (с 19,3 млн. т в 1937 г. до 9—10 млн. т в 1952—1953 гг.). Прежние крупные импортеры французской железной руды (Германия, Бельгия и др.) стремятся ввозить высококачественные шведские, испанские, североафриканские руды, а также железный лом, вместо лотарингской руды с низким содержанием железа. Сама Франция ввозит небольшое количество руды высокого качества из Северной Африки, Испании, Швеции.

Железо и сталь являлись экспортными статьями Франции еще до первой мировой войны. Возвращение в 1918 г. металлургии Эльзаса и Лотарингии и включение Саара в таможенные границы Франции резко увеличили французский экспорт черных металлов. Восстановление лотарингской металлургии после второй мировой войны сопровождалось ростом экспорта черных металлов, который в 1952—1953 гг. значительно превысил предвоенный уровень. Экспорт стали всех видов в 1952 г. составил 2 182 тыс. т, в 1953 г. — 3 077 тыс. т против 1,1 млн. т в 1938 г. Вывозятся главным образом прокат, заготовка, проволока, трубы.

Франция экспортирует также бокситы, алюминий и калийные соли. Экспорт калийных солей из Франции значительно превысил довоенный уровень и достиг в 1953 г. 1 080 тыс. т против 516 тыс. т в 1937 г.

Из продовольственных товаров Франция экспортирует пшеницу (до 1 млн. т в год), рафинированный сахар (300—360 тыс. т), виноградные вина и коньяки высших сортов. В послевоенный период Франция стала экспортировать мясо и мясопродукты.

В импорте Франции преобладающая доля (55—60%) приходится на сырье и полуфабрикаты; значительная часть импорта (до 25%, а иногда более) состоит из продовольственных товаров. Ввоз готовых промышленных изделий занимает незначительное место (до 15%).

До второй мировой войны Франция являлась крупнейшим в мире импортером каменного угля. После войны импорт угля сократился с 30 млн. т в год до 10—12 млн. т в связи с ростом собственной добычи, захватом угольных шахт Саарской области, более широким использованием нефти и каменноугольной пыли и электрификацией части железных дорог.

Товарная структура импорта Франции
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки . .	21,6	22,7	25,2	29,3	24,9	26,4
Сырье и полуфабрикаты	58,7	59,6	59,4	55,6	63,2	60,6
Готовые изделия	19,7	17,7	15,4	15,1	11,9	13,0
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

До 30-х годов во Францию ввозились в основном бензин, газойль, керосин, мазут и другие нефтепродукты. Создание во Франции в 1934—1938 гг. с участием англо-голландского и американского капитала крупной нефтеперегонной промышленности и дальнейшее расширение ее после второй мировой войны обусловили рост импорта сырой нефти (в 1953 г. 22 млн. т). Одновременно сильно возрос экспорт бензина (в 1953 г. свыше 20 млн. гектолитров) и других нефтепродуктов из Франции. Участвуя в эксплуатации нефтяных источников Ближнего Востока в качестве одного из акционеров «Ирак петролеум компани» и ее филиалов (23,75% капитала), Франция, однако, в снабжении сырой нефтью находится в сильнейшей зависимости от господствующих на Ближнем Востоке американских и английских монополий.

Для черной металлургии Франции наряду с импортом каменного угля важное значение имеет импорт марганцевой и хромовой руды. После второй мировой войны импорт марганцевой руды сильно сократился (в 1952 и 1953 гг. до 400—430 тыс. т против 800 тыс. т в 1929 г.), несмотря на рост выплавки чугуна и стали. Отчасти это объясняется техническими сдвигами в металлургии. Вместо довоенных поставщиков марганцевой руды — Индии, Бразилии, Золотого Берега и др. — после войны главным ее поставщиком во Францию является Французское Марокко, где добыча значительно расширена. Его доля в импорте марганцевой руды во Францию составляла в 1938 г. 18%, в 1949 г. — 78,4%, в 1952 г. — 69%, в 1953 г. — 68%.

Для цветной металлургии и металлообрабатывающей промышленности Франции имеет значение импорт цинковой, свинцовой и некоторых других руд (главным образом из французских колоний), а также цветных металлов, особенно меди и олова.

В целях обеспечения себя недостающими цветными металлами и рудами Франция стремится к установлению своего контроля над металлорудными предприятиями за границей.

В частности, до второй мировой войны французский финансовый капитал контролировал медные прииски и заводы в Югославии, Испании, Бельгии; цинковые — в Бельгии, Испании; свинцовые — в Испании, Мексике и т. д. После второй мировой войны усилилась эксплуатация французскими трестами рудных ресурсов колоний Франции. В частности, потребность Франции в свинце в значительной части стала покрываться поставками из североафриканских колоний. Однако зависимость Франции от англо-американских трестов в снабжении цветными металлами далеко еще не ликвидирована.

Из нерудных ископаемых крупную роль во французском импорте играют природные фосфаты. Импортируются фосфаты в количестве 0,9—1 млн. т из Северной Африки, где французские частные и государственные монополии контролируют всю его добычу.

Импорт каучука после второй мировой войны (с 1948 г.) заметно вырос в связи с ростом производства автомобилей и расширением автомобильного парка во Франции. В импорте возросла доля каучука, ввозимого из французских колоний, в каучуковые плантации которых вложены французские капиталы. В частности, увеличился импорт каучука из районов Индо-Китая, которые еще находятся под контролем французских властей, а также из Экваториальной Африки. Импорт каучука составил в 1952 и 1953 гг. около 140 тыс. т против 72 тыс. т в 1937 г.

В 1947—1949 гг. резко возрос импорт во Францию лесоматериалов, главным образом из Западной Германии. В последующие годы (до 1953 г.) в результате протекционистских мероприятий импорт пиломатериалов сократился при увеличении импорта круглого леса. Напротив, экспорт французского круглого леса снижался при одновременном росте экспорта пиленого леса. В 1953 г. экспорт круглого леса увеличился, а импорт его сократился. В 1952 г. было ввезено 782 тыс. т круглого леса и 268 тыс. т пиломатериалов, в 1953 г. соответственно — 450 тыс. т и 255 тыс. т; в 1952 г. вывезено 200 тыс. т круглого леса и 403 тыс. т пиломатериалов и в 1953 г. — 440 тыс. т и 550 тыс. т.

Франция является также крупным импортером сырья для легкой промышленности. Длительный кризис текстильной и кожевенной промышленности Франции приводит к сокращению французского импорта хлопка, шерсти, льна, шелка-сырца, кожсырья, волоса и щетины и некоторых других товаров. В 1953 г. было ввезено 290 тыс. т хлопка и отходов (против 384 тыс. т в 1929 г.), 180 тыс. т шерсти (против 324 тыс. т в 1929 г.).

В снабжении Франции сырьем и полуфабрикатами значение ее колоний невелико, по этим группам товаров она зависит главным образом от США и стран Британской империи.

В общей сумме ввоза сырья и полуфабрикатов во Францию колониальное сырье составляло в 1938 г. 8% и в 1951—1953 гг. — примерно 10%. Уголь, нефть, медь, олово из колоний почти совсем не ввозятся. Доля французских колоний в импорте Франции в 1951—1953 гг. составляла: по хлопку — около 14%, по шерсти — 3—6%, по каучуку — 25—30%, по крупному кожсырью — 43—63%, по круглому лесу—21—37%. Исключениями являются марганцевая руда, свинцовая руда (около 70% импорта первой и 90—100% второй обеспечиваются Французским Марокко), никель первичный (100% импорта поставляет Новая Каледония).

Французские колонии почти полностью покрывают потребности метрополии в некоторых сырьевых материалах сравнительно меньшего значения: по фосфатам (100% импорта), копре (55—65%), пальмовому ядру (около 100%), арахису (90—100%) и т. п.

Из продовольственных товаров Франция импортирует главным образом кукурузу, растительные масла, кофе, сахар-сырец и виноградное вино. До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Франция являлась крупным импортером пшеницы (по 1,5 млн. т в год). Однако в последующие годы импорт пшеницы резко сократился, и Франция стала ее экспортером, хотя размер экспорта по отдельным годам сильно колеблется.

Тенденция расширения во Франции мясо-молочного скотоводства ставит ее в зависимость от снабжения импортными кормами. Основная кормовая культура — кукуруза — ввозится в количестве 400—500 тыс. т ежегодно. Ввоз растительных жиров и масел с 82 тыс. т в 1937 г. увеличился до 204 тыс. т в 1951 г.; в 1952 г. он составил 130 тыс. т, в 1953 г.—150 тыс. т.

Одновременно вследствие развития маслобойной промышленности во французских колониях сократился импорт маслосемян (главным образом арахиса). Простое виноградное вино импортируется в основном из североафриканских колоний в количестве 10—12 млн. гектолитров. В целом в ввозе продовольствия как до, так и после второй мировой войны почти $^2/_3$ приходится на французские колонии.

Из готовых изделий в импорте наибольшую роль играют машины, оборудование, средства транспорта и химикалии. Удельный вес машин, оборудования и средств транспорта в импорте Франции составлял: в 1913 г. — 5,7%, в 1929 г. — 7,1%, в 1938 г. — 4,8%, в 1947 г. — 13,3%, в 1952 г. — 8,5%, в 1953 г. — 10,3%.

По окончании второй мировой войны значительных размеров достиг импорт средств транспорта (железнодорожный подвижной состав) и судов, составивший в 1947 г. 52% суммы всего ввезенного оборудования, а также металлорежущих станков, прокатных станов, электрооборудования, тракторов.

Характерно, что до 1948 г., пока Франция рассчитывалась за оборудование наличными, США поставляли ей избыточные и технически менее совершенные типы судов и другие средства транспорта. С 1948 г., когда собственные и заемные запасы золота и валюты были Францией израсходованы и она стала получать поставки по «плану Маршалла», импорт оборудования стал сокращаться. США резко ограничили поставки машин без оплаты долларами. За период с апреля 1948 г. по март 1951 г. в общей сумме поставок во Францию по «плану Маршалла» на промышленные и сельскохозяйственные машины приходилось лишь 15%.

Франция является импортером в основном таких химических продуктов, как азотные удобрения, органические красители, эфирные масла, алкалоиды, дубители. Общая сумма французского импорта химических товаров составила в 1951 г. 49,1 млрд. фр., а в 1953 г.— 46,3 млрд. фр.

Товарная структура внешней торговли Франции в целом отражает глубокие противоречия в ее экономическом положении.

Ориентация на сокращение продовольственного импорта и форсирование экспорта продовольствия (пшеницы, мяса, сахара и др.) отражают тяжелый аграрный кризис во Франции и усиливают неустойчивость французской внешней торговли.

Несмотря на рост использования собственных и колониальных сырьевых ресурсов, Франция находится в сильной зависимости от американских и английских сырьевых монополий. Эта зависимость усугубляется растущей монополизацией сырьевых ресурсов капиталистических стран американским капиталом.

Экспорт из Франции продукции обрабатывающих отраслей промышленности (нефтепродукты, черные металлы, химикалии, автомобили, оборудование) все чаще сталкивается с конкуренцией товаров таких стран, как США, Англия, Канада, Бельгия, Швейцария, Швеция, а также со все более усиливающейся конкуренцией товаров Западной Германии.

Распределение внешней торговли Франции по странам

До начала общего кризиса капитализма ведущую роль как в импорте, так и в экспорте Франции играли индустриальные страны, но в дальнейшем их роль постепенно падает. На США, Англию, Бельгию, Германию, Швейцарию, Швецию, Канаду, Японию в 1913 г. приходилось в импорте Франции 47,8%, в 1929 г.— 45,6%, в 1937 г.— 38,2%, а в 1953 г. их удельный вес сократился до 31,3%. Доля этих же стран в экспорте Франции, составлявшая в 1913 г. 62,8%, в 1929 г.— 54,8%, в 1937 г.— 45,7%, упала в 1953 г. до 33,9%.

Все больший удельный вес во внешней торговле Франции занимают экономически слаборазвитые и зависимые страны, в особенности ее колонии. Доля французских колоний в экспорте Франции составляет 37—42%.

Удельный вес Франции во внешней торговле ее колоний еще более значителен — 60—70%.

Торговля между Францией и ее колониями начала развиваться в годы первой мировой войны, когда метрополия усиленно выкачивала продовольствие и некоторые виды сырья из колоний. Рост вывоза французского капитала в колонии после первой мировой войны привел к увеличению экспорта туда французских товаров, усилил монополизацию колониального рынка метрополией. Однако сбыт продукции французской промышленности на рынках колоний ограничивается чрезвычайно слабым экономическим их развитием, бедностью и низкой покупательной способностью населения колоний, а также конкуренцией других капиталистических государств, в первую очередь США.

Используя монопольные цены, французский финансовый капитал эксплуатирует крестьянство колоний, составляющее основную массу их населения, не только как производителя сельскохозяйственных продуктов и сырья, но и как потребителя промышленных товаров.

Успехи национально-освободительной борьбы в колониях Франции подрывают политические и экономические позиции французского империализма.

Продовольственные ресурсы французских колоний довольно значительны, но импорт ряда сельскохозяйственных товаров из колоний в метрополию противоречит интересам крупных аграриев и промышленников Франции.

За счет внутреннего производства Франции в основном удовлетворяется спрос на такие продукты, как пшеница, сахар, масло коровье, мясо, рыбные и другие консервы, овощи, отчасти фрукты и т. п. Таким образом, колонии, производящие аналогичные сельскохозяйственные продукты, превращаются в конкурентов метрополии. Французское правительство под диктовку заинтересованных частнокапиталистических групп даже ограничивает те торгово-политические льготы, которые издавна предоставлялись товарам французских колоний при ввозе их в метрополию. В то же время Франция закупает в своих колониях такие продукты, как цитрусовые, бананы, какао-бобы, кофе, хлопок, пряности и т. п., по чрезвычайно низким ценам. Доля, получаемая непосредственным производителем, в продажной цене какао во Франции составляет в среднем 14%, в цене хлопка — 15%, земляного ореха — 16%, бананов — 19%. Важные виды сырья, такие, как нефть, джут, каучук и др., Франция получает из стран, не входящих в состав французской империи. К ним относятся, например, страны

Азии — поставщики нефти (Аравия, Иран, Ирак), каучука (Малайя), джута (Индия и Пакистан); страны Африки — поставщики хлопка (Египет), шерсти (Южно-Африканский Союз); страны Латинской Америки — поставщики кофе, хлопка (Бразилия), нефти (Венесуэла); страны Океании — поставщики шерсти (Австралия, Новая Зеландия). В связи с тем, что большинство этих стран является сферой приложения английского и американского капитала, экспорт Франции в эти страны незначителен.

Исключение составляют такие страны, как Аргентина, Бразилия, Сирия и Ливан, где вложены и французские капиталы. Вследствие этого экспорт товаров из Франции в эти страны составляет существенную величину.

Распределение внешней торговли Франции по странам

(в % к итогу)

Страны	Экспорт					Импорт				
	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1949 г.	1953 г.	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1949 г.	1953 г.
Французские колонии	14,2	18,8	28,3	41,7	37,0	9,7	12,1	24,4	26,0	25,0
Англия	21,1	15,2	11,5	8,9	5,4	13,2	10,1	8,0	3,5	4,6
Бельго-Люксембургский союз	16,1	14,4	13,1	5,8	6,1	6,6	6,7	7,2	3,5	4,1
Германия, Западная[1]	12,6	9,5	5,9	5,0	7,0	12,7	11,4	7,7	7,4	7,5
Италия	1,4	4,3	2,6	2,0	3,2	2,9	2,6	1,3	1,9	1,6
Нидерланды	1,2	2,5	3,5	4,6	2,3	1,4	2,8	2,5	2,4	2,4
Швейцария	5,9	6,7	6,0	3,5	8,3	1,6	1,8	1,9	1,7	2,4
США	6,1	6,7	6,4	2,0	4,5	10,6	12,3	9,5	17,6	9,3
Аргентина	2,9	2,2	2,2	4,5	0,5	4,4	4,1	2,2	1,3	1,4
Бразилия	—	0,9	0,8	0,7	2,6	—	1,9	1,4	1,0	2,1
Австралия	0,2	0,5	0,3	0,7	0,6	3,4	4,3	3,0	4,3	4,7

Соединенные Штаты Америки, для которых Франция служит важным рынком сбыта, являются поставщиком во Францию основных видов сырья, а также оборудования.

В 1953 г. в общем импорте Франции из США на хлопок приходилось около 26%, на черные и цветные металлы — 5,6%, на нефть и нефтепродукты — 4%, на сырье для разных отраслей легкой промышленности — 3,2%, на кормовое зерно и продовольствие — 5,4%, на промышленное оборудование — около 27,5%. Ни американская, ни французская таможенная статистика не отмечает крупной статьи импорта Франции из США — вооружений, увеличившейся после заключения агрессивного Северо-атлантического пакта.

Экспорт Франции в США менее значителен вследствие высокого американского таможенного тарифа на промышленные,

[1] В довоенные годы вся Германия.

в том числе потребительские, товары. В 1953 г. вино, парфюмерия, кожевенные и меховые изделия, ткани, кружева, ювелирные изделия, предметы искусства и т. п. в экспорте Франции в США составили около 50%, на стальной прокат приходилось 21%.

Англия, так же как и США, является поставщиком во Францию сырья и оборудования и покупателем французских изделий легкой и пищевой промышленности. В 1953 г. во французском импорте из Англии каменный уголь и продукты его перегонки составляли около 9% против 48% в 1938 г., благородные и цветные металлы — около 21%, оборудование и суда — около 42%. В экспорте Франции в Англию в 1953 г. текстиль и одежда занимали около 17%, продовольствие и напитки — около 18%, черные и цветные металлы — около 14%, лес — 11%. Оборудование во французском экспорте в Англию существенной роли не играет.

Западная Германия является поставщиком во Францию в основном каменного угля, оборудования и изделий из металлов. В 1953 г. французский импорт из Западной Германии на 44% состоял из каменного угля и кокса. На долю оборудования приходилось около 33%:

Во французском экспорте в Германию после первой мировой войны резко выросла доля полуобработанных черных металлов и руд (в 1929 г.— 17,2%, в 1937 г.— 28,5%), текстиля и одежды; подавляющая часть экспорта приходилась на сельскохозяйственные продукты, потребительские товары и т. д.

После второй мировой войны основными статьями французского экспорта в Западную Германию являются продовольствие и вина (в 1953 г. около 21%), текстиль и одежда (свыше 13%). В значительных размерах экспортируется уголь главным образом из Саарской области: его экспорт составил в 1953 г. около 23% всего экспорта Франции в Западную Германию.

Бельго-Люксембургский союз является одним из основных поставщиков во Францию угля, металлов и руд, текстильного сырья и полуфабрикатов. В 1953 г на уголь и продукцию его перегонки в импорте Франции из Бельго-Люксембургского союза приходилось около 27%, на металлы и руды — около 19%, на текстильное сырье и полуфабрикаты — свыше 10%, на оборудование — свыше 11%.

Франция экспортирует в Бельгию черные металлы и железную руду, химикалии, текстиль и одежду, оборудование, автомобили, металлоизделия, вина. В 1953 г. черные металлы и железная руда составили около 23% всего экспорта Франции, химические товары — около 5%, текстиль и одежда — 21%.

Торговля Франции с СССР до второй мировой войны была незначительной. С момента образования Советской республики советско-французские экономические отношения подвер-

гались наскокам наиболее агрессивных кругов французской финансовой олигархии. Торговля со странами Юго-Восточной и Восточной Европы составляла во внешней торговле Франции в целом также сравнительно небольшую величину.

После второй мировой войны под давлением американского монополистического капитала и послушных ему французских правящих кругов торговля Франции с СССР и странами народной демократии еще более сократилась.

В 1953 г. доля стран демократического лагеря во французском импорте составляла лишь около 1,4%, а в экспорте — 1,6%.

Торговая политика Франции

Финансовая олигархия Франции еще в начале XX в. перешла к политике агрессивного протекционизма, выражением которого являлся таможенный тариф 1910 г. По окончании первой мировой войны протекционизм во Франции был значительно усилен, в первую очередь в части таможенного обложения промышленных товаров (тариф 1928 г.). Аграрный протекционизм Франции был временно ослаблен в интересах промышленников. Однако экономический кризис 1929—1933 гг. привел к дальнейшему росту и аграрного протекционизма, дал толчок развитию автаркистских тенденций в области сельского хозяйства. Были введены ограничения импорта хлеба и другого продовольствия, установлена государственная монополия на торговлю зерновыми, экспорт французской пшеницы поощрялся выплатой премий. Целью протекционистских мероприятий было усиление собственной продовольственной базы.

После второй мировой войны, пока сельское хозяйство во Франции находилось в состоянии разрухи, допускался беспошлинный импорт продовольствия. Но когда французское земледелие снова стало давать по 8—9 млн. т пшеницы в год, произошел возврат к агрессивному аграрному протекционизму.

Послевоенный тариф от 1 января 1948 г., так же как и довоенный, является протекционистским, но способ таможенного обложения изменен. Вместо специфических таможенных пошлин, преобладавших в довоенном тарифе, в новом тарифе установлены преимущественно пошлины с цены. Тариф состоит из минимальных пошлин, применяемых к товарам стран, пользующихся во Франции правом наибольшего благоприятствования, и генеральных, втрое более высоких, пошлин.

В интересах обеспечения французских монополий сырьем французский тариф предусматривает беспошлинный ввоз сырья, а в ряде случаев и полуфабрикатов. В частности, это относится к рудам всех металлов, многим цветным металлам (меди, олову, никелю, ртути), легирующим металлам, углю, нефти сырой, фосфатам, графиту, селитре, томасшлакам,

хлопку, шерсти немытой, льну, пеньке, джуту, шелку-сырцу, дубителям, ряду химикалий и многим другим. Некоторые виды сырья (например, каменноугольный пек, балансы) обложены очень низкими пошлинами.

Продовольственные товары, согласно тарифу 1948 г., облагаются весьма высокими минимальными пошлинами: пшеница и мука — 30% с цены, лярд — 35%, мясо — 35—40%, масло коровье — 25%, домашняя птица — 35—40%, цитрусовые фрукты — 25—35%, мясные консервы — от 35 до 50% и т. д. Также высоко таможенное обложение промышленных товаров. Тарифом 1948 г. установлены, в частности, следующие минимальные пошлины: бензин, смазочные масла — 18%, химические красители — от 10 до 25%, лаки и краски — от 10 до до 35%, пластмассы синтетические — 35%, кожевенные изделия — 25%, бумага и картон — от 18 до 30%, льняные ткани — 25%, хлопчатобумажные ткани—20%, одежда—от 22 до 30%, стальной прокат — от 10 до 18%, двигатели внутреннего сгорания — от 5 до 35%, станки — от 6 до 20%, электрооборудование — от 15 до 25%, автомобили и тракторы — от 15 до 35% и т. д.

В условиях общего кризиса капитализма, особенно с развитием мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., Франция перешла к количественному ограничению импорта. С июля —августа 1931 г. для ввоза иностранного льна, лесоматериалов, вина и других сельскохозяйственных продуктов, затем угля устанавливались определенные контингенты, разрешенные к ввозу в течение данного периода. В 1932 г. французские промышленники добились введения количественных ограничений ввоза промышленных товаров. Перед второй мировой войной количественные ограничения охватывали около 60% суммы всего импорта Франции. Во многих случаях импорт ограничивался установлением ввозных лицензий; часто контингентирование сочеталось с системой лицензий, что особенно облегчало возможность дискриминаций тех или иных стран.

С начала второй мировой войны Франция начала осуществлять валютные и экспортные ограничения.

Ряд внешнеторговых операций был передан в руки государственного аппарата: импорт хлеба на монопольных началах осуществляло министерство земледелия, для импорта ряда сырьевых товаров были образованы монопольные объединения крупнейших частных импортеров с участием правительства.

После освобождения территории Франции от германской военной оккупации декретом от 30 ноября 1944 г. и последующими министерскими постановлениями импорт всех иностранных товаров допускался только по лицензиям и по разрешениям на получение иностранной валюты. Право на импорт ряда товаров закреплялось на монопольных началах либо за

объединениями импортеров, либо за правительственными закупочными комиссиями. Экспорт в первые годы после войны разрешался тоже лишь по лицензиям.

В послевоенные годы правящие круги США стали вмешиваться в торговую политику Франции. Получив по соглашению от 28 мая 1946 г. кредиты от США, французское правительство под нажимом США подписало совместную декларацию о торговой политике, приняв обязательство отказаться от политики количественных ограничений импорта, а пока это не будет сделано, выдавать импортные лицензии независимо от страны происхождения товара. Подобные же обязательства были взяты французским правительством на Женевской и Гаванской конференциях в 1947 и 1948 гг., а также в соглашении с США от 28 июня 1948 г. по «плану Маршалла». Кроме того, по требованию американского правительства внешнеторговые операции Франции постепенно переводились из государственных в частные торговые каналы.

По соглашению от 28 июня 1948 г. американские капиталисты допускаются к разработке природных ресурсов метрополии и колоний наравне с французскими гражданами, т. е. им предоставляется в области капиталовложений «принцип равных возможностей». В соответствии с требованиями американских монополий, стремившихся обеспечить себе благоприятные условия для капиталовложений во Франции, осенью 1949 г. было объявлено, что иностранные капиталы в долларах, швейцарских франках и бельгийских франках, вложенные в экономику Франции и ее владений после августа 1949 г., могут свободно переводиться за границу. Равным образом разрешался свободный перевод за границу прибылей, полученных от этих капиталовложений.

Одним из мероприятий, способствующих экспансии американских монополий, являлся проект создания так называемого единого, открытого для товаров и капиталов США, европейского рынка. По настоянию правящих кругов США на сессии министров так называемой Организации европейского экономического сотрудничества, состоявшейся в последнем квартале 1949 г., было решено постепенно отменить количественные ограничения во взаимной частной торговле западноевропейских стран. В силу этого решения Франция в 1949—1951 гг. отменила временно большинство количественных ограничений импорта товаров из западноевропейских стран.

Однако Франция все время пыталась восстановить эти ограничения и преодолеть сопротивление, оказываемое в этом отношении Соединенными Штатами Америки и странами — участницами Организации европейского экономического сотрудничества.

Экспортные лицензии, введенные в первые годы после войны, в период острого товарного голода, позднее были отме-

нены, однако по указке из Вашингтона с 1949 г. были установлены ограничения и запреты на экспорт так называемых стратегических товаров, используемые для дискриминации торговли со странами демократического лагеря.

Наряду с мероприятиями по ограничению импорта, а также (по политическим соображениям) экспорта отдельных товаров Франция после второй мировой войны еще шире стала осуществлять форсирование экспорта (государственное страхование фирменных кредитов, прямые государственные кредиты, экспортные премии и т. д.).

Государственное страхование экспортных кредитов, введенное во Франции в 1928 г., после второй мировой войны получило дальнейшее развитие. С 1946 г. оно осуществляется государственной французской компанией страхования внешней торговли.

Экспортеры страхуются как от обычных коммерческих рисков (в размере от 60 до 80% суммы кредита), так и от политических и других чрезвычайных рисков (до 80% и в исключительных случаях до 100% кредитованной суммы).

Наряду с этим в 1952 и 1953 гг. были установлены более льготные условия предоставления фирмам банковских кредитов (удлинение срока, снижение переучетной ставки, стоимости индоссирования и т. п.).

Помимо фирменных экспортных кредитов, во Франции возобновилось предоставление правительственных кредитов, в ряде случаев имеющих политический характер, что обостряет борьбу за рынки сбыта между Францией и другими капиталистическими странами.

Еще более действенным средством форсирования экспорта является прямое и косвенное субсидирование экспорта французским правительством из средств бюджета, т. е. за счет налогоплательщиков. Это осуществляется путем возмещения экспортерам некоторых уплаченных ими налогов (что позволяет снижать цены экспортируемых товаров на 15—20%), предоставления экспортерам права не сдавать в валютный центр для обмена на национальную валюту части инвалютной выручки (15% при экспорте в страны долларовой зоны), установления в некоторых случаях специального, более выгодного для экспортеров курса обмена иностранной валюты на франки. Правительственные хозяйственные органы производят также крупные продажи на экспорт некоторых товаров (например, пшеницы, винного спирта) по ценам ниже издержек производства.

До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Франция заключала торговые договоры и соглашения на базе безусловного наибольшего благоприятствования. С наступлением кризиса 1929—1933 гг. французское правительство стало за-

ключать краткосрочные соглашения на базе двусторонней торговли. Списки товаров, по которым предоставлялось наибольшее благоприятствование и минимальный тариф, суживались, ввозные контингенты и лицензии делались предметом торга с каждой договаривающейся страной в отдельности. Условия предоставления ввозных контингентов и лицензий являлись неотъемлемой частью торговых соглашений Франции 1931—1938 гг. Со странами, установившими валютные ограничения, Франция заключала платежные и клиринговые соглашения, регулировавшие порядок расчетов по взаимным торговым операциям. Перед второй мировой войной Франция имела торговые договоры с большинством стран мира. Торговые отношения с СССР регулировались торговым соглашением 1934 г.

В годы второй мировой войны, когда и во Франции были введены валютные ограничения, она стала заключать соглашения о взаимных товарных поставках и клиринге. Такого рода соглашения были заключены Францией в годы войны и после ее окончания с Англией. По соглашению с Англией от 27 марта 1945 г. стороны открыли друг другу счета в своих центральных банках с лимитом в 100 млн ф. ст. для оплаты товаров, закупаемых одной стороной у другой.

Послевоенные соглашения Франции базируются на принципе двусторонней торговли, хотя и содержат обычно оговорку о наибольшем благоприятствовании. В своем большинстве — это соглашения о взаимных товарных поставках на основе клиринговых расчетов.

К 1954 г. Франция была связана подобными торговыми соглашениями со странами Западной Европы, Латинской Америки, Африки, Ближнего и Среднего Востока — всего с 70 странами.

Франция имеет торговые соглашения с СССР (общее соглашение от 29 декабря 1945 г., возобновленное 3 сентября 1951 г., и соглашение о товарообороте и платежах от 15 июля 1953 г.), а также со странами народной демократии.

В связи с подписанием так называемого двустороннего соглашения 1948 г. по «плану Маршалла» французское правительство по указке из Вашингтона стало осуществлять дискриминацию торговли со странами демократического лагеря и саботировать соглашения, заключенные с этими странами. После подписания агрессивного Северо-атлантического пакта, начала войны в Корее и других агрессивных мероприятий дискриминация была усилена. В частности, в 1950 г. французское правительство установило так называемый черный список по образцу списка, опубликованного правительством США. В список внесено большое число товаров, запрещенных к вывозу из Франции в СССР и страны народной демократии, в том числе сталь, станки, различное оборудование и многие другие товары. С другой стороны, количественные ограничения

импорта, которые были отменены французским правительством в 1949—1951 гг. в отношении товаров из маршаллизованных стран, сохранены в отношении импорта из стран демократического лагеря.

Обострение борьбы за рынки, возрастающие трудности экспорта в США и страны Западной Европы, требования не только широких масс населения, но и деловых кругов Франции о расширении торговли с СССР, Китаем и странами Восточной Европы привели к известным сдвигам в позиции французского правительства. Несмотря на нажим правительства США, группа французских промышленников с разрешения правительства Франции заключила в июне 1953 г. соглашение с Китаем, предусматривающее поставки с каждой стороны в сумме 10 млрд. фр. Межправительственное советско-французское соглашение от 15 июля 1953 г. предусматривает поставки товаров в сумме 12 млрд. фр. с каждой стороны в течение первого года действия соглашения. Францией были заключены или продлены соглашения также с рядом европейских стран народной демократии. Заключенные соглашения, давая возможность Франции получать продовольствие и дефицитное сырье без затраты долларовой и стерлинговой валют, уменьшают ее зависимость от англо-американских сырьевых монополий. В то же время перед промышленностью Франции открываются перспективы сбыта ее продукции в СССР и страны народной демократии.

ГЛАВА IV

ЗАПАДНАЯ ГЕРМАНИЯ

Особенности экономики Германии до второй мировой войны

Германия сложилась в единое самостоятельное государство позднее других стран. Ее объединение было завершено только в 1871 г. после франко-прусской войны. В результате этой войны Германия захватила Эльзас и Восточную Лотарингию, богатую железной рудой, и получила 5 млрд. фр. контрибуции, которые стали важнейшим источником средств для развития германской промышленности.

Начиная с последней четверти XIX в. Германия встала на путь быстрого капиталистического развития. В начале XX в. по уровню промышленного производства она обогнала Англию, заняв второе место в мире после США. В 1913 г. доля Германии в мировом промышленном производстве составляла 15,3%.

Вследствие быстрых темпов концентрации и централизации капитала уже к концу XIX в. важнейшие отрасли хозяйства Германии оказались в руках капиталистических монополий. После первой мировой войны продолжался быстрый рост монополий. Крупнейшими германскими монополиями являлись: химический трест «И. Г. Фарбениндустри», Стальной трест («Ферайнигте штальверке»), военно-промышленный концерн Круппа, Рурский угольный синдикат, Всеобщая компания электричества (АЭГ), электротехнический трест «Сименс-Шукерт» и др.

В то же время в Германии сохранялись пережитки феодализма, в частности крупное помещичье землевладение (юнкерство), являвшееся оплотом реакции и милитаризма. В связи с этим В. И. Ленин характеризовал германский империализм как империализм юнкерско-буржуазный [1].

Развитие промышленности в Германии опережало рост емкости внутреннего рынка. Зависимость германской экономики от внешних рынков росла, и уже перед первой мировой войной на них реализовалось от $^1/_6$ до $^1/_4$ всей промышленной продукции Германии.

---

[1] См. В. И. Ленин. Сочинения, т. 27, стр. 306.

Еще в большей зависимости от внешних рынков германская промышленность находилась в отношении снабжения сырьем. Германия не имела на своей территории достаточных собственных сырьевых ресурсов, за исключением каменного угля и калийных солей. Черная металлургия на $^2/_3$ зависела от импорта железной руды, цветная металлургия 90% потребностей в меди и 50% в свинце и цинке удовлетворяла за счет импорта. Германия полностью зависела от импорта хлопка, натурального каучука, нефти, олова, вольфрама, молибдена, бокситов и других видов сырья.

Несмотря на сравнительно развитое сельское хозяйство, Германия импортировала до $^1/_3$ необходимой ей пшеницы, свыше $^1/_2$ потребляемых ею растительных и животных жиров, значительную часть мяса, рыбы и т. д.

Германский империализм вышел на арену мировой политики в период, когда основные колониальные владения были уже поделены между крупнейшими империалистическими державами. Захваченные Германией в конце XIX в. колонии не удовлетворяли аппетитов германского империализма. Импорт Германии из колоний перед первой мировой войной составлял несколько более 10% ее общего импорта, а экспорт в колонии только 0,5% германского экспорта. Капиталовложения в колонии в начале XX в. были равны 7—8% общей суммы германских капиталовложений за границей.

Германский империализм настойчиво боролся за рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала в полуколониальных и слаборазвитых странах, и в первую очередь в странах Латинской Америки. Начало XX в. характеризуется резким ростом экспорта капитала из Германии. За период с 1902 по 1914 г. германские капиталовложения за границей увеличились в 3,5 раза, достигнув 44 млрд. фр. Однако германские капиталовложения перед первой мировой войной значительно уступали капиталовложениям Англии и Франции, имевших обеспеченные сферы приложения капитала в своих колониях. «Немецкие империалисты,— писал В. И. Ленин,— с завистью смотрят на «старые» колониальные страны, обеспечившие себя в этом отношении особенно «успешно»...» [1].

Стремясь к переделу мира, германский империализм развязал первую мировую войну. Поражение Германии в этой войне на известный период лишило ее возможности осуществлять империалистическую экспансию на внешних рынках. Однако уже через несколько лет после окончания войны с помощью американских кредитов, предоставленных по так называемым «планам» Дауэса и Юнга, а также частных иностранных инвестиций германские монополии были восстановлены. За 6 лет, с 1924 по 1929 г., прилив иностранного

[1] В. И. Ленин. Сочинения, т. 22, стр. 232.

капитала в Германию составил свыше 15 млрд. марок долгосрочных вложений и свыше 6 млрд. марок краткосрочных.

В 20-х годах XX в. происходило интенсивное сращивание германского финансового капитала с финансовым капиталом США. Например, американская фирма «Дженерал электрик» приобрела 25—30% акций германской фирмы «АЭГ», концерн «Дженерал моторс» завладел большей частью акций германской фирмы «Опель», концерн «Стандарт ойл» являлся фактическим владельцем германо-американской нефтяной компании и т. д. Крупные вложения американского капитала позволили ему, во-первых, обеспечить себе максимальные прибыли за счет усиленной эксплуатации германских рабочих и, во-вторых, использовать германские монополии в борьбе с Англией за господство на мировых рынках.

К 1929 г. промышленная продукция Германии превысила почти на 10% уровень 1913 г., и Германия вновь вышла на второе место среди капиталистических стран по объему промышленного производства. Производственная же мощность германской промышленности выросла по сравнению с 1913 г. еще больше. Особенно сильно увеличились производственные мощности новых отраслей промышленности: электрической, химической, алюминиевой, автомобильной и др.

Рост промышленного производства привел к еще большему усилению зависимости германской промышленности как от импорта сырья, так и от экспорта готовых изделий. В 30-х годах XX в Германия экспортировала до 40% всей продукции металлообрабатывающей промышленности и около 30% продукции машиностроительной, электротехнической и химической промышленности.

Германский монополистический капитал восстановил и укрепил свое экономическое и политическое господство в стране и перешел вновь к политике империалистической экспансии и агрессии.

К 1929 г. германские капиталовложения за границей достигли 10 млрд. марок, в том числе 4,5 млрд. марок долгосрочных капиталовложений. Эти капиталы направлялись главным образом в Турцию, страны Юго-Восточной Европы и Латинской Америки. Значительные капиталы были вложены также в соседних с Германией странах (Швейцария, Нидерланды, Дания и др.) с целью создания в них военных предприятий, запрещенных в самой Германии Версальским договором. Германский капитал проникал даже в такие страны, как США, Англия, Канада, создавая там свои предприятия.

Германские монополии занимали ведущее место во многих международных картельных соглашениях и были инициаторами сговоров с монополиями других империалистических государств о разделе рынков. Германские монополии играли видную роль в европейском стальном картеле, в рельсовом картеле, в меж-

дународном картеле по электролампам, в европейском алюминиевом картеле, в картеле искусственного шелка, в азотном картеле и др.

Одновременно с возобновлением экономической экспансии германский империализм начал готовиться к агрессивной войне за новый передел мира. Подготовка к войне особенно усилилась после прихода к власти фашистов в 1933 г. Германские монополии, финансируемые капиталом США, всячески форсировали восстановление и новое строительство танковых, артиллерийских, авиационных, военно-химических и других военно-промышленных предприятий.

Вся экономика страны была подчинена подготовке к войне. Производство в отраслях промышленности, производящих предметы потребления, сокращалось. В целях обеспечения Германии запасами сырья для ведения войны гитлеровцы провозгласили лозунг «автаркии». Этот лозунг по существу служил прикрытием захватнических планов Германии в Центральной и Восточной Европе. Борьба за «автаркию» сопровождалась расширением военного производства и осуществлялась в первую очередь за счет наступления на жизненный уровень трудящихся, потребление которых еще до войны было сведено к мизерным военным нормам.

Производство стали в Германии в 1937 г. составило 20 млн. т, добыча каменного угля — 185 млн. т и добыча бурого угля — 184 млн. т. Готовясь к агрессивной войне, фашистские правители форсировали также развитие промышленности легких металлов. Перед второй мировой войной Германия по производству алюминия и магния стояла впереди США (в 1938 г. производство алюминия составило в Германии 166 тыс. т, в США — 130 тыс. т, магния в Германии — 14 тыс т и в США — 3 тыс. т). В годы войны (в 1943 г.) выплавка алюминия в Германии была доведена до 250 тыс. т, магния — до 32 тыс. т.

По численности парка металлообрабатывающих станков (около 900 тыс. штук) Германия перед второй мировой войной лишь немногим уступала США; выпуск же станков в Германии (100—120 тыс. в год) был в 1,5 раза больше, чем в США. По производству танков, самолетов, подводных лодок Германия в начале второй мировой войны занимала первое место среди капиталистических стран. В то же время выпуск автомобилей (332 тыс. в 1937 г.) был в 15 раз меньше, чем в США, и в 1,5 раза меньше, чем в Англии. По постройке судов Германия уступала Англии и Японии.

Усиленно форсировалось развитие основных отраслей химической промышленности Германии — коксохимической, по производству красок, синтетического азота. Особое внимание в годы, предшествовавшие войне, и во время войны уделялось развитию производства синтетических продуктов, заменяющих

недостающее сырье. Германия заняла первое место в капиталистическом мире по производству синтетического жидкого горючего (6 млн. т в 1943 г. против 950 тыс. т в 1937 г.) и синтетического волокна (420 тыс. т в 1943 г.), но в производстве синтетического каучука (118 тыс. т) уступала США. Росту производства способствовало расширение ресурсов Германии за счет захвата Австрии и Саарской области.

Милитаризация хозяйства фашистской Германии привела к отставанию легкой и пищевой индустрии. Так, по выпуску хлопчатобумажной пряжи (369 тыс. т в 1937 г.) Германия уступала не только США и Англии, но и Японии и Индии.

Однако, несмотря на значительное расширение производственных мощностей заводов, производящих синтетическое сырье, на лихорадочное накопление военных запасов, сырьевые ресурсы Германии не могли удовлетворить потребности гигантской военной машины. В предвоенные годы, по мере расширения производства вооружения, германское хозяйство испытывало растущий сырьевой голод.

В 1939 г. германский империализм развязал новую захватническую войну. В период войны вся экономика Германии была переведена на военные рельсы. К 1944 г. продукция тяжелой индустрии в Германии увеличилась на 120—140% по сравнению с 1928 г., а продукция легкой промышленности сократилась на 10—20%.

Во время второй мировой войны гитлеровская Германия проводила политику ограбления временно оккупированных ею стран. Она полностью подчинила их хозяйство интересам разбойничьей войны. Так, например, на территории оккупированных гитлеровцами стран Европы в 1943 г. было добыто около 150 млн. т каменного угля, выплавлено около 13 млн. т чугуна и свыше 15 млн. т стали.

Гитлеровская диктатура привела экономику Германии к катастрофе. Фашистская Германия, несмотря на беспощадное ограбление гитлеровцами временно оккупированных ими стран, была не в состоянии предотвратить истощение своих материальных ресурсов. Мощные удары Советской Армии привели к полному разгрому гитлеровской армии и поражению фашистской Германии.

Внешняя торговля Германии до и во время второй мировой войны

Перед первой мировой войной Германия занимала третье место в мире по экспорту и второе — по импорту. После войны удельный вес ее в международной торговле сильно упал. Однако уже к 1929 г. Германия вышла на третье место как по экспорту, так и по импорту, сохраняя это место вплоть до начала второй мировой войны.

Доля Германии во внешней торговле капиталистических стран
(в % к итогу)

	1913 г.	1924 г.	1929 г.	1933 г.	1937 г.
Экспорт	13,1	5,7	9,7	9,9	9,1
Импорт	13,1	7,7	9,0	8,0	8,0

Приведенные данные показывают, что, несмотря на некоторый рост удельного веса Германии в международной торговле в период между двумя мировыми войнами, ей так и не удалось полностью восстановить позиции на мировых рынках, которые она занимала до первой мировой войны.

Обороты внешней торговли Германии
(в млрд. марок)

	1913 г.	1920 г.[1]	1929 г.	1933 г.	1937 г.	1940 г.	1943 г.
Экспорт	10,1	3,7	13,5	4,9	5,9	4,9	8,6
Импорт	10,8	3,9	13,4	4,2	5,5	5,0	8,3
Сальдо	—0,7	—0,2	+0,1	+0,7	+0,4	—0,1	+0,3

Резко сократившиеся в период первой мировой войны и в первые годы после войны обороты германской внешней торговли к 1929 г. не только были восстановлены, но и превзошли довоенный уровень (по ценности).

Однако если по ценности обороты внешней торговли Германии в 1929 г. превышали уровень 1913 г., то по своему физическому объему внешняя торговля в период между первой и второй мировыми войнами ни разу не достигла этого уровня.

Индексы физического объема внешней торговли Германии
(1913 г. = 100)

	1920 г.	1929 г.	1933 г.	1937 г.
Экспорт	36,0	91,8	51,2	62,9
Импорт	35,0	92,5	63,8	69,1

Экономический кризис 1929—1933 гг. вызвал снижение германского экспорта на 57% по сравнению с докризисным уровнем и еще большее (на 65,3%) падение импорта.

[1] В ценах 1913 г.

До 1929 г. торговый баланс Германии был пассивным. До первой мировой войны отрицательное сальдо компенсировалось поступлениями от иностранных капиталовложений, а после первой мировой войны с утратой этих доходов пассивность торгового баланса вела к росту иностранной задолженности Германии, главным образом Соединенным Штатам, за счет значительного импорта преимущественно американского капитала.

С 1929 г. и до начала второй мировой войны торговый баланс Германии был активным в связи с тем, что, стремясь накопить валютные резервы для подготовки к войне, Германия проводила политику форсирования экспорта и ограничения импорта потребительских товаров и сырья для легкой промышленности.

В годы второй мировой войны внешняя торговля использовалась гитлеровской Германией в целях грабежа оккупированных ею стран Европы. Частично это отражается в официальных данных о размерах внешней торговли Германии во время войны, показывающих рост товарооборота, несмотря на резкое сокращение торговли Германии с большинством стран мира. Под флагом «импорта» в этих данных фигурировала некоторая и к тому же небольшая часть материальных ценностей, награбленных в странах, оккупированных и порабощенных Германией.

В статистику экспорта гитлеровской Германии в годы войны в основном включено военное снаряжение и вооружение, которыми гитлеровцы снабжали своих военных союзников.

Товарная структура внешней торговли Германии была типичной для промышленно развитых империалистических государств. Германия экспортировала главным образом готовые промышленные изделия, импортируя по преимуществу сырье и продовольствие.

Товарная структура экспорта Германии
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Живые животные; продовольствие и напитки	12,0	5,4	1,4
Сырье и полуфабрикаты . . .	24,1	21,7	16,5
Готовые изделия	63,9	72,9	82,1
Итого . . .	100,0	100,0	100,0

Из сырьевых товаров Германия экспортировала главным образом уголь и кокс. Выручка от вывоза угля и кокса в период между первой и второй мировыми войнами составляла свыше

6% от стоимости всего экспорта Германии. Германия являлась вторым в мире после Англии экспортером каменного угля, вывозя до 38 млн т в год.

Из полуфабрикатов Германия экспортировала главным образом черные и цветные металлы. Германская черная металлургия до первой мировой войны поставляла свыше $^1/_3$ всего мирового экспорта чугуна и стали В первые годы после войны экспорт несколько сократился. Однако уже в 1929 г. экспорт стали и проката вновь достиг уровня 1913 г., составив около 5,5 млн. т.

Из готовых изделий Германия экспортировала главным образом изделия машиностроения. Вывоз машин и оборудования занимал первое место в германском экспорте. По размерам экспорта машин и оборудования Германия между двумя мировыми войнами занимала второе место в мире, уступая только США, а по некоторым видам оборудования (металлорежущим станкам, машинам для обработки дерева, полиграфическому оборудованию, машинам для некоторых отраслей легкой и пищевой промышленности и т. д.) — первое место. Особо важную роль Германия играла на рынке оптических изделий, приборов и аппаратов точной механики, по которым ее доля доходила до 50% мирового экспорта. По экспорту электрических машин и аппаратов Германия занимала второе место в мире после США, поставляя около $^1/_3$ всего мирового экспорта

Крупной статьей германского экспорта являлись изделия химической промышленности: кислоты, искусственные удобрения, красители, взрывчатые вещества, медикаменты По экспорту химических продуктов Германия занимала первое место в мире, а их доля в общем экспорте Германии составляла 12—13%.

Значительно меньшую роль в экспорте Германии играли изделия легкой промышленности: текстильной, кожевенной, швейной. Доля этих отраслей в общем экспорте Германии в период между первой и второй мировыми войнами непрерывно сокращалась как вследствие роста конкуренции других стран, особенно Японии, так и в результате свертывания гражданских отраслей промышленности после прихода фашистов к власти.

Среди других товаров германского экспорта необходимо отметить изделия из фарфора, фаянса и стекла, игрушки, музыкальные инструменты и т. п.

Товарная структура германского импорта характеризуется резким преобладанием продовольствия и промышленного сырья при незначительном удельном весе готовых изделий.

В период подготовки ко второй мировой войне сильно возрос импорт сырья и материалов военного назначения при одновременном сокращении импорта продуктов питания и сырья для

текстильной, кожевенной и других отраслей легкой промышленности.

Товарная структура импорта Германии
(в % к итогу)

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Живые животные; продовольствие и напитки	38,2	29,5	29,2
Сырье и полуфабрикаты	52,1	53,6	60,2
Готовые изделия	9,7	16,9	10,6
Итого . . .	100,0	100,0	100,0

Германия являлась одним из крупнейших в мире импортеров промышленного сырья. По импорту железной руды Германия до второй мировой войны занимала первое место в мире, ввозя ежегодно до 15—20 млн т. Непосредственно накануне второй мировой войны импорт железной руды в Германию возрос до 22 млн. т. Германия являлась также крупным импортером нефти и нефтепродуктов. Импорт нефти и нефтепродуктов возрос с 1,7 млн. т в 1927 г до 4,4 млн. т в 1938 г Накануне второй мировой войны резко увеличились германские закупки марганца, цветных и редких металлов, каучука и других видов стратегического сырья. Значительным был также импорт лесоматериалов, по размерам которого Германия занимала третье место в мире.

В период, предшествовавший мировому экономическому кризису 1929—1933 гг., Германия ежегодно ввозила около 500 тыс. т хлопка, но к началу второй мировой войны импорт хлопка сократился почти в 2 раза. Также резко сократился импорт шерсти, составлявший до экономического кризиса около 300 тыс. т в год.

В течение длительного периода Германия являлась одним из крупнейших импортеров продовольствия. По ввозу зерновых (главным образом пшеницы) она занимала второе место в мире после Англии, импортируя до 2,5 млн. т в год. Однако в период подготовки второй мировой войны импорт пшеницы резко сократился. Германия являлась также крупным импортером продуктов животноводства: мяса, свиного сала, масла животного и яиц.

Распределение внешней торговли Германии по странам характеризовалось значительным преобладанием европейских стран, на долю которых перед второй мировой войной приходилось свыше 60% экспорта и свыше 50% импорта.

Распределение внешней торговли Германии по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт			Импорт		
	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Страны Европы	75,2	71,6	65,6	54,2	51,0	52,3
В том числе:						
Австрия	10,9[1]	3,3	2,1	7,7[1]	1,5	1,7
Англия	14,2	9,7	7,3	8,1	6,4	5,7
Бельго-Люксембургский союз	5,5[2]	4,5	4,9	3,2[2]	3,3	3,6
Дания	2,8	3,6	3,7	1,8	2,8	3,0
Италия	3,9	4,5	5,4	3,0	3,3	4,0
Нидерланды	6,9	10,1	7,9	3,1	5,2	4,0
Франция	7,0	6,9	5,3	5,4	4,8	2,9
Швейцария	5,3	4,7	3,9	2,0	2,4	1,7
Швеция	2,3	3,5	4,7	2,1	2,6	4,2
Страны других континентов	24,8	28,4	34,4	45,8	49,0	47,7
В том числе:						
США	7,1	7,4	3,5	15,9	13,3	5,2
Аргентина	2,6	2,8	2,5	4,6	5,6	5,4
Бразилия	2,0	1,6	3,0	2,3	1,6	3,4
Индонезия	1,0	1,4	0,9	2,1	2,7	2,2

Между первой и второй мировыми войнами в распределении внешней торговли Германии по странам произошли существенные изменения. В импорте сильно сократилась доля США при росте удельного веса других неевропейских стран, снабжавших Германию продовольствием и промышленным сырьем. В то же время в экспорте Германии несколько сократилась доля европейских стран. Это объясняется усилением германской экспансии на рынках стран Латинской Америки.

Одним из крупнейших покупателей германских товаров являлась Англия. Германия экспортировала в Англию главным образом красители, химические продукты, изделия точной механики и оптики, а также специальные виды машин и оборудования. Важную роль играла Англия также в германском импорте. На английском рынке Германия закупала значительную часть необходимого ей промышленного сырья, производимого в английских колониях и зависимых от Англии странах. В период между первой и второй мировыми войнами Германия во все бо́льших масштабах производила закупки сырья также в колониях других европейских стран: Франции, Нидерландов

[1] Австро-Венгрия.
[2] Бельгия.

и Бельгии. Из французских колоний Германия получала железную руду, марганец, растительные масла; из Индонезии — нефть и нефтепродукты, каучук и олово; из Бельгийского Конго — медь.

Из других европейских стран важное значение во внешней торговле Германии имели скандинавские страны: Швеция, Норвегия и Дания. Из Швеции Германия импортировала высококачественную железную руду, качественные стали, шарикоподшипники, целлюлозу, бумагу, лесоматериалы и т. д. Вывозила Германия в Швецию машины и оборудование, химические изделия, красители, каменный уголь и кокс. Из Норвегии Германия ввозила медь, никель, вольфрам и другое промышленное сырье, а также лесные изделия, целлюлозу и бумагу. Из Дании Германия импортировала главным образом продовольствие.

Важное значение во внешней торговле Германии имели страны Центральной и Юго-Восточной Европы. Особенно резко усилилась торговая экспансия Германии на рынках этих стран непосредственно перед второй мировой войной. К началу второй мировой войны Германия полностью господствовала на рынках стран Юго-Восточной Европы. На долю Германии приходилось до 50% всей их внешней торговли. Она получала из Румынии нефть и нефтепродукты, лесоматериалы, зерновые; из Болгарии — табак, зерновые, фрукты; из Югославии — цветные металлы, зерновые; из Венгрии — пшеницу, продовольственные товары, бокситы, текстильное сырье.

О значении стран Юго-Восточной Европы во внешней торговле Германии свидетельствует тот факт, что Германия получала оттуда накануне второй мировой войны свыше половины своего импорта пшеницы, табака и бокситов, около 20% нефти и нефтепродуктов, около $^1/_3$ олова и т. д. В то же время Германия экспортировала в эти страны готовые промышленные изделия, машины и оборудование. Германский империализм не ограничивался выкачиванием из этих стран наличного промышленного сырья, но стремился побудить эти страны к расширению производства дефицитных для Германии видов сырья. В Болгарии, Румынии, Венгрии и других странах увеличивалось производство технических и масличных культур: льна, хлопка, картофеля и др., и сокращалось производство необходимых этим странам культур.

В период подготовки войны сильно возросла также торговля Германии с Турцией, которая поставляла табак, продукты животноводства, хром и другие цветные металлы.

Из неевропейских стран важную роль во внешней торговле Германии играли страны Латинской Америки. Внешнеторговая экспансия Германии в Латинской Америке особенно усилилась после мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.

Уже в 1936 г. Германия заняла третье место в импорте Аргентины после США и Англии. Также резко возросла доля Германии в импорте Бразилии, Чили, Мексики, Венесуэлы и других стран Латинской Америки. Одновременно увеличились закупки Германией сырья в этих странах Аргентина стала крупнейшим поставщиком в Германию шерсти и пшеницы, Бразилия — хлопка, Чили — меди, Мексика и Венесуэла — нефти и т. д.

В целом с 1934 по 1938 г. импорт Германии из стран Латинской Америки увеличился почти в 2 раза, а их доля в германском импорте возросла с 12% в 1928 г. до 16% в 1937 г. Увеличилась также доля латиноамериканских стран в экспорте Германии, достигнув к 1937 г. 11%.

Одновременно сокращался импорт Германии из США вследствие истощения ее золотых и валютных запасов и перехода к торговле по системе клиринга. С 1929 по 1937 г. импорт Германии из США сократился в 2,5 раза. После прекращения в 1935 г действия торгового договора с США резко уменьшился также германский экспорт в США.

Торговые отношения Германии с Советским Союзом начали развиваться с 1922 г после заключения Раппальского договора. Германия экспортировала в Советский Союз главным образом машины, оборудование, металлоизделия и химические продукты; импортировала из СССР зерновые, лес, нефть, марганцевую руду, пушнину. Внешняя торговля Германии с Советским Союзом достигла максимума в период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Во время кризиса, когда обороты внешней торговли капиталистического мира резко сокращались и обострялась конкурентная борьба на мировых рынках, внешняя торговля с Советским Союзом имела исключительно важное значение для германской экономики.

После прихода фашистов к власти, начиная с 1933 г. внешняя торговля Германии с Советским Союзом резко сокращается и к 1938 г. доходит до незначительных размеров.

В период второй мировой войны географическое направление внешней торговли Германии значительно изменилось. Торговля со странами Америки и Азии сильно сократилась, и Германия вынуждена была ограничить свою торговлю почти исключительно европейскими странами. Важнейшую роль в снабжении гитлеровской Германии играли оккупированные и порабощенные ею страны Европы.

Наряду с оккупированными странами большое значение в снабжении Германии оружием и сырьем для промышленности играли «нейтральные» государства Европы. Так, Швеция в течение пяти лет войны поставила Германии в 2 раза больше товаров, чем за пять предвоенных лет. Особенно большое значение для военной экономики Германии имели поставки шведской железной руды, которые покрывали до 50% ее потреб-

ности, шарикоподшипников, станков и оборудования. Следует также учесть, что Германия использовала шведский торговый флот для перевозки своих товаров.

Большое значение для Германии в период войны имели поставки швейцарских товаров: точных приборов, аппаратов и других изделий точной механики. Кроме того, Германия получала из Швейцарии значительное количество алюминия. Из Турции Германия в годы войны импортировала хром, медь, табак и хлопок; из Португалии — вольфрам, шерсть, кожсырье, продовольствие и т. д. Через «нейтральные» страны Германия получала также товары из США и Англии.

Значительные поставки сырья и оборудования из «нейтральных» государств не покрывались полностью встречными германскими поставками. Уже к концу 1944 г. Германия задолжала «нейтральным» странам свыше 750 млн. марок.

Внешняя торговля Германии с «нейтральными» странами Европы в годы второй мировой войны происходила при попустительстве США и Англии. Правящие круги США и Англии использовали фирмы «нейтральных» государств для организации встреч представителей США и Англии с германскими властями. Через посредство фирм «нейтральных» государств поддерживались отношения между германскими и американскими монополиями вплоть до поражения Германии.

Торговая политика. До первой мировой войны для Германии был характерен высокий таможенный протекционизм. В годы войны пошлины на промышленные и сельскохозяйственные товары были снижены. Вскоре после окончания войны Германия вновь вступила на путь агрессивного протекционизма, причем по ряду товаров таможенные пошлины были фактически запретительными.

В период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. в Германии, так же как и в большинстве других капиталистических стран, были введены валютные ограничения. После прихода фашистов к власти эти ограничения были резко усилены. При помощи строгого валютного контроля почти вся валюта использовалась для закупок стратегического сырья. Для заключения любой сделки импортер должен был предварительно получить специальное «валютное разрешение».

В дальнейшем в связи с острым недостатком иностранной валюты гитлеровская Германия перешла к заключению торговых договоров и соглашений на основе клиринговых расчетов. Эта система получила широкое распространение; в 1939 г. Германия имела клиринговые соглашения с 26 странами, по клирингу осуществлялось свыше половины всей ее внешней торговли.

В связи с тем, что милитаризация экономики сокращала экспортные ресурсы страны, ввоз в Германию не покрывался соответствующим вывозом. Таким образом, иностранные

поставщики фактически вынуждены были кредитовать Германию К концу 1937 г. задолженность Германии по клиринговым расчетам составила 313 млн. марок.

С 1934 г. Германия стала широко практиковать также отдельные компенсационные сделки. При этой системе иностранные поставщики могли использовать свою выручку, за экспортированные ими в Германию товары лишь для закупки германских товаров. Компенсационные сделки осуществлялись преимущественно в торговле со странами Латинской Америки и охватывали до 20% всего внешнеторгового оборота Германии.

Наряду с клиринговыми соглашениями и компенсационными сделками Германия заключала также платежные соглашения. По этим соглашениям расчеты осуществлялись при помощи свободноконвертируемой валюты, однако между ценностью экспорта и импорта предусматривалось определенное соотношение. Германия широко применяла также контингентирование ввоза.

Для развертывания военного производства необходим был значительный импорт сырья. Между тем экспорт германских товаров, который являлся основным источником оплаты импорта, под ударами кризиса неуклонно падал. В целях форсирования экспорта гитлеровские правители в широких масштабах начали осуществлять государственное финансирование экспортных операций

Для регулирования экспорта и импорта в интересах монополий и гонки вооружений в 1934 г. были организованы расчетные кассы, в которые все промышленные и торговые предприятия, объединенные в отраслевые союзы, должны были вносить определенные отчисления. Кроме того, гитлеровские власти предоставляли экспортерам крупные субсидии из государственной казны.

Расчетные кассы действовали на правах государственных органов. Находились же они в распоряжении отраслевых объединений промышленности, во главе которых стояли «фюреры» — крупнейшие монополисты. Отраслевые объединения распределяли контингенты допущенного к импорту сырья между предприятиями данной отрасли промышленности, выдавали экспортные разрешения и кредиты. По их же указаниям получателям импортных товаров давались валютные разрешения.

Таким образом, всеми внешнеторговыми отношениями страны, всеми операциями по экспорту и импорту товаров и их финансированию открыто и непосредственно распоряжалась господствующая клика гитлеровских дельцов из числа наиболее крупных монополистов.

Государственное субсидирование экспорта в гитлеровской Германии, как и все регулирование внешней торговли, осуще-

ствляемое в интересах монополий, свидетельствовало о подчинении государственной власти монополистическому капиталу. В области внешней торговли особенно ярко проявилось характерное для государственно-монополистического капитализма наделение частнокапиталистических монополий правами и прерогативами государственной власти. Интенсивная подготовка фашистской Германии к новой агрессивной войне поддерживалась банкирами монополистами Англии и США, вооружавшими германский империализм. Так, в 1934, 1936 и 1937 гг. лондонские банки предоставляли Германии кредиты на покупку стратегического сырья, проявляя необычайную терпимость к ее отказам производить платежи по долгам. Скрытые формы кредитования гитлеровской Германии осуществляли и американские монополии

Благодаря прямой и косвенной поддержке англо-американского империализма гитлеровская Германия имела возможность использовать свою внешнюю торговлю для подготовки войны.

Внешняя торговля Западной Германии

После разгрома фашистской Германии во второй мировой войне и оккупации Германии союзными войсками выявилось два принципиально противоположных направления в политике держав по германскому вопросу.

Политика Советского Союза с первых же дней после окончания войны направлена на осуществление решений Потсдамской конференции — создание единой, демократической, миролюбивой и независимой Германии. В противоположность этому политика американо-английских империалистов направлена на раскол Германии, ремилитаризацию Западной Германии и превращение ее в плацдарм для агрессии против СССР и стран народной демократии.

В 1949 г. в Западной Германии было создано боннское правительство, являющееся органом западногерманских монополий. Вопреки решениям Потсдамской конференции, в Западной Германии восстановлены и усилены капиталистические монополии. Рурские магнаты — главные военные преступники заняли господствующее положение в угольной и металлургической промышленности. Восстановлен также крупнейший в Европе химический концерн — «И. Г. Фарбениндустри». В Западную Германию перебрались монополии, которые вынуждены были свернуть свою деятельность в Восточной Германии, например «АЭГ», «Сименс-Шукерт» и другие.

В Западной Германии полностью сорвано проведение демократической земельной реформы. В руках 14,6 тыс. помещиков сосредоточено 6,2 млн. га земли, в то время как 631 тыс. малоземельных крестьян имеет менее 700 тыс. га. С первых месяцев

оккупации империалистические державы встали на путь срыва согласованного плана взимания репараций. Одновременно они произвели значительные изъятия немецкой собственности как в Германии, так и в других странах (захват золотого запаса Рейхсбанка, патентов и технических секретов, германских капиталовложений в других странах, немецких товарных знаков и пр.)

Одни только оккупационные расходы составляют более $^1/_3$ всех доходов бюджета Западной Германии.

Американо-английские империалисты отказались также от согласованных принципов демонтажа промышленных предприятий, предусматривавшего ликвидацию военно-промышленного потенциала Германии Вместо этого США и Англия изъяли огромное количество ценного и даже уникального оборудования с целью подрыва тех отраслей германской мирной промышленности, продукция которых может конкурировать с американской и английской. Были демонтированы, в частности, предприятия таких отраслей промышленности, как часовая, мыловаренная, лакокрасочная и др.

Вместе с тем лихорадочно восстанавливаются военные предприятия. Увеличивается производство стали и цветных металлов. Производство чугуна в 1953 г. составило 11,6 млн. т, стали — 15,4 млн. т Один за другим возобновляют военное производство авиационные заводы Мессершмидта, моторостроительные — «БМВ», танковые — Круппа («Панцерверке»), артиллерийские — «Бохумер ферейн» и Маннесмана. Усиленно расширяется производство таких важных в военном отношении химикалий, как хлор и едкий натр. Одновременно сокращается производство в гражданских отраслях промышленности. Экономика Западной Германии все более попадает под контроль американских монополий. В их руках уже находятся добыча и переработка нефти, автомобильная, электротехническая, оптико-механическая промышленность. Американские монополии контролируют также в значительной степени металлургическую и химическую промышленность Западной Германии.

Милитаризация экономики при одновременном сокращении производства в гражданских отраслях промышленности, а также все усиливающаяся деградация сельского хозяйства Западной Германии приводят к систематическому снижению жизненного уровня трудящихся и росту безработицы. Число полностью безработных в 1953 г. даже по официальным данным превышало 2 млн. человек, т. е. было равно около 10% всего самодеятельного населения.

Внешняя торговля Западной Германии используется для увеличения прибылей монополий, для ограбления и закабаления германского народа американо-английскими империалистами, усиленного развития военной промышленности.

До образования сепаратного западногерманского государства внешнюю торговлю Западной Германии осуществляли сначала непосредственно оккупационные власти, а затем созданное американскими и английскими монополиями Объединенное экспортно-импортное агентство (ДЖЕИА). Полная бесконтрольность действий оккупационных властей использовалась монополистами США и Англии для ограбления Западной Германии. Так, в качестве военных трофеев было бесплатно вывезено 3 млн. т металлолома, а 8 млн. т — по ценам на 30—50% ниже мировых. По низким ценам были вывезены десятки миллионов тонн угля, большое количество лесоматериалов и т. д.

В целом до конца 1949 г. американские и английские монополии оплатили не более 50% стоимости западногерманского экспорта сырья и готовых изделий.

В то же время цены на импортировавшиеся в Западную Германию товары устанавливались намного выше цен мирового капиталистического рынка. Таким путем за период существования ДЖЕИА американские и английские монополии, используя внешнюю торговлю, выкачали из Западной Германии более 17 млрд. марок.

После образования боннского правительства агентство ДЖЕИА было распущено. Однако в силу «оккупационного статута» все функции регулирования внешней торговли были переданы Комитету по делам внешней торговли и валюты при оккупационных властях, решающий голос в котором принадлежит американскому представителю. Министерство хозяйства боннского правительства выдает западногерманским фирмам разрешения на импорт и экспорт по указаниям этого Комитета.

Внешняя торговля Западной Германии до 1951 г. характеризовалась резкой пассивностью торгового баланса.

Обороты внешней торговли Западной Германии

(в млн. долл.)

	1945 г.[1]	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	20	227	706	1 981	3 473	4 037	4 417
Импорт	96	712	1 581	2 704	3 503	3 854	3 809
Сальдо	—76	—485	—875	—723	—30	+183	+608

Пассивный торговый баланс приводил к быстрому росту и без того огромной задолженности Западной Германии (более 30 млрд. зап.-герм. марок), возникшей в результате оккупаци-

[1] Август — декабрь — американо-английская зона.

онного режима и угодливого признания боннским правительством обязательств, навязанных Западной Германии оккупирующими державами (в том числе и довоенных долгов).

После того как с помощью американских монополий были восстановлены важнейшие отрасли тяжелой промышленности, Западная Германия возобновила свою экспансию на внешних рынках. Это нашло свое отражение в резком росте стоимости экспорта. Возрос также физический объем внешней торговли. Индекс физического объема экспорта (1950 г. = 100) в 1953 г. составил 180, а индекс физического объема импорта — 133.

Товарная структура внешней торговли. Господство американских и английских монополий привело в первые послевоенные годы к значительному изменению товарной структуры внешней торговли Западной Германии по сравнению с довоенной. В экспорте возросла доля сырья и полуфабрикатов и сократилась доля готовых изделий. В то же время в импорте удельный вес готовых изделий возрос за счет сокращения доли сырья и полуфабрикатов. В дальнейшем начиная с 1950 г. товарная структура экспорта постепенно приближается к довоенной.

Товарная структура экспорта Западной Германии
(в % к итогу)

Товарные группы	1936 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки	1,9	2,3	3,4	2,2	2,6
Сырье и полуфабрикаты	20,4	32,8	23,5	22,7	22,8
Готовые изделия	77,7	64,9	73,1	75,1	74,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На первом месте в западногерманском экспорте стоят изделия машиностроительной промышленности, доля которых в общем экспорте в 1953 г. составляла 21%. Рост экспорта машин и оборудования в значительной степени определяется использованием их для оснащения военной промышленности стран — участниц агрессивного Северо-атлантического пакта.

Усиливается также экспорт транспортного оборудования, доля которого в общем экспорте Западной Германии в 1953 г. составила 9%. По экспорту транспортных средств Западная Германия в 1952 г. вышла на третье место в капиталистическом мире, опередив Францию. Особенно усиливается экспорт автомобилей в Бельгию, Швецию, Швейцарию, Нидерланды, Аргентину и другие страны.

Значительную роль в западногерманском экспорте играют электротехнические изделия. В 1953 г. их доля составляла 7% общего экспорта Западной Германии и 11% экспорта электротехнических изделий капиталистическими странами. Главными рынками сбыта этой продукции являются страны Западной Европы. За последние годы усиливается экспорт германских электротехнических изделий в страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

Большое значение имеет экспорт изделий точной механики и оптики, по которому Западная Германия занимает первое место в капиталистическом мире.

Доля химических изделий в общем экспорте Западной Германии в 1953 г. составляла 11%. По экспорту этих товаров Западная Германия занимает третье место в капиталистическом мире.

Из сырьевых товаров и полуфабрикатов важнейшую роль в экспорте Западной Германии играют каменный уголь и кокс. Экспорт угля составляет 13—15 млн. т в год, экспорт кокса — 8—10 млн. т. Западная Германия экспортирует также сортовую сталь, стальные трубы и стальной лист.

Товарная структура импорта Западной Германии
(в % к итогу)

Товарные группы	1936 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие и напитки	34,3	44,1	39,9	37,4	36,6
Сырье и полуфабрикаты	56,7	43,3	49,3	49,4	47,8
Готовые изделия . . .	9,0	12,6	10,8	13,2	15,6
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Для импорта Германии характерно значительное увеличение доли готовых изделий, что определяется политикой ремилитаризации Западной Германии, сокращением производства в отраслях, производящих предметы потребления, и ростом импорта вооружения.

С середины 1950 г. импорт промышленных изделий в Западную Германию стал быстро возрастать за счет ввоза вооружений, боеприпасов, материалов для строительства аэродромов и т. д. Импорт оружия производился по «плану Маршалла» и через военно-экономические органы стран — участниц агрессивного Северо-атлантического пакта.

Политика ремилитаризации наложила свой отпечаток также и на структуру импорта сырья. Постоянно увеличивается

импорт стратегического сырья: бокситов, криолита, нефти и нефтепродуктов, железной руды, чугуна и некоторых видов сортовой стали. В то же время импорт сырья для текстильной и кожевенно-обувной промышленности сокращается как относительно, так и абсолютно.

Существенные изменения произошли в структуре импорта продовольствия. Резко упал ввоз высококалорийных продуктов питания, что связано с продолжающимся снижением жизненного уровня западногерманских трудящихся. Так, импорт масла сократился в 1952 г. по сравнению с 1950 г. в 5 раз, мяса — в 2,5 раза.

Распределение внешней торговли по странам. Господство американских монополий в Западной Германии привело к нарушению традиционных экономических связей Германии и изменению направления ее внешней торговли. До войны Советский Союз и страны Центральной и Юго-Восточной Европы занимали видное место во внешней торговле Германии. В настоящее время американские империалисты препятствуют развитию внешней торговли Западной Германии с СССР и странами народной демократии, что наносит огромный ущерб ее экономике. Американские империали-

Распределение внешней торговли Западной Германии по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт				
	1937 г.[1]	1948 г.[2]	1950 г	1952 г.	1953 г.
Страны Европы	65,6	84,0	72,9	70,0	67,0
В том числе:					
Австрия	2,1	6,7	3,7	3,7	3,6
Англия	7,3	14,1	4,3	5,6	4,3
Бельго-Люксембургский союз	4,9	14,5	8,1	7,1	7,1
Дания	3,7	2,9	4,2	3,7	4,1
Италия	5,4	3,8	5,8	5,5	6,8
Нидерланды	7,9	12,3	13,9	8,0	8,9
Франция	5,3	12,3	7,3	6,4	5,9
Швейцария	3,9	7,0	5,9	6,4	5,8
Швеция	4,7	4,1	6,4	7,3	6,3
Страны других континентов	34,4	16,0	27,1	30,0	33,0
В том числе:					
США	3,5	5,6	5,1	6,2	6,9
Бразилия	3,0	0,3	1,8	3,8	2,5
Аргентина	2,5	...	1,2	2,0	2,2
Индонезия	0,9	1,9	0,6	1,2	1,0

[1] Вся Германия.
[2] Американо-английская зона.

Продолжение

Страны	Импорт				
	1937 г.[1]	1948 г.[2]	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Страны Европы	52,3	28,3	53,0	51,8	54,1
В том числе:					
Австрия	1,7	1,0	1,6	2,3	2,6
Англия	5,7	4,1	4,3	3,2	4,0
Бельго-Люксембургский союз	3,6	2,5	3,6	5,8	5,3
Дания	3,0	1,5	4,3	3,0	2,7
Италия	4,0	2,1	4,5	4,0	4,6
Нидерланды	4,0	3,9	11,0	7,2	7,8
Франция	2,9	0,3	6,1	3,7	4,9
Швейцария	1,7	1,0	3,1	2,9	3,6
Швеция	4,7	3,0	5,6	5,7	5,1
Страны других континентов	47,7	71,7	47,0	48,2	45,9
В том числе:					
США	5,2	49,7	15,3	15,5	10,3
Бразилия	3,4	1,4	0,8	1,9	2,5
Аргентина	5,4	2,3	2,4	1,7	1,3
Индонезия	2,2	0,4	2,1	1,8	2,0

сты также всячески препятствуют хозяйственным связям между Западной Германией и Германской Демократической Республикой.

Для первых послевоенных лет характерно резкое изменение распределения по странам как экспорта, так и импорта Западной Германии. Если до войны примерно $^2/_3$ экспорта направлялось в Европу, а $^1/_3$ в неевропейские страны, то в 1948 г. в неевропейские страны направлялось только 16%. Если при этом учесть, что 5,6% экспорта шло в США, то становится очевидным значительное ослабление позиций Западной Германии в этот период на рынках колониальных и зависимых стран.

Одновременно резко возросла доля США в импорте Западной Германии (с 5,2% в 1937 г. до 49,7% в 1948 г.). Монополии США, захватив господствующие позиции в экономике Западной Германии, превратили ее в рынок сбыта для своих залежалых товаров. Доля западноевропейских стран, в том числе Англии, в импорте Западной Германии значительно сократилась.

В последующие годы положение постепенно меняется. Восстановленные с помощью американского империализма

[1] Вся Германия.
[2] Американо-английская зона.

западногерманские монополии возобновили свою внешнеторговую экспансию в основном в страны Западной Европы и Латинской Америки.

Установив свой контроль над важнейшими отраслями промышленности Западной Германии, американские монополии используют ее экспорт для ослабления позиций Англии на рынках западноевропейских стран. Западногерманские фирмы, являющиеся зачастую фактически филиалами американских монополий или их подконтрольными дочерними обществами, усиливают свою борьбу с английскими монополиями. Эксплуатация трудящихся масс, интенсификация труда западногерманских рабочих достигли таких размеров, что немецкие монополисты имеют возможность сбывать товары в странах Западной Европы по ценам значительно ниже английских. Германские монополии успешно конкурируют с английскими в экспорте автомобилей, машин и оборудования и т. д.

Наиболее значительно увеличился экспорт Западной Германии в Бельгию, Италию, Швецию, Турцию. Западная Германия в 1952 г. заняла первое место в импорте Швеции и Турции, оттеснив Англию; ее доля в турецком импорте достигла 25%. В импорте Италии Западной Германии принадлежит второе место после США. Вывоз западногерманских товаров в эту страну больше, чем вывоз Англии и Франции, вместе взятых.

Наиболее значительна экспансия германских монополий на рынке станков, автомобилей, химикалий, электромашин, оптических изделий и точных приборов, т. е. тех товаров, производство которых в Западной Германии контролирует американский капитал. Резко усилилась торговая экспансия Западной Германии также на рынках неевропейских стран, главным образом стран Латинской Америки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Доля этих стран в западногерманском экспорте по сравнению с 1948 г. резко увеличилась. Уже к концу 1952 г. Западная Германия вышла на первое место среди капиталистических стран Европы по размерам экспорта в страны Латинской Америки. Наряду с восстановлением своих позиций на рынках Аргентины, Бразилии, Чили западногерманские монополии все более усиливают свое проникновение в такие страны, как Мексика, Панама, Никарагуа и др.

Растущая экспансия западногерманских монополий на рынках латиноамериканских стран, господство на которых принадлежит США, является одним из источников острых противоречий между США и Западной Германией.

Усилению этих противоречий способствует также резкая пассивность внешней торговли Западной Германии с США. Несмотря на снижение доли США в импорте Западной Германии, стоимость импорта из США в 1953 г. все же почти в 1,5 раза превышает стоимость западногерманского экспорта

в США. Все попытки Западной Германии увеличить свой экспорт наталкиваются на отказ США снизить таможенные барьеры. Пассивность торгового баланса Западной Германии с США приводит к увеличению ее внешней задолженности, а следовательно, и к усилению экономической зависимости от США.

В связи с усилением западногерманского экспорта в страны Западной Европы увеличился также и импорт Западной Германии из этих стран. Наиболее сильно возрос импорт из Нидерландов, Швеции, Дании.

Торговая политика. Возобновление торговой экспансии западногерманских монополий на внешних рынках сопровождалось возрождением политики агрессивного протекционизма. С октября 1951 г. в Западной Германии введен протекционистский тариф, содержащий высокие пошлины с цены на ряд важных товаров. Однако протекционистский тариф фактически не применяется либо применяется с большими скидками в отношении импорта из Соединенных Штатов. Так, например, импорт пшеницы из Соединенных Штатов освобожден от пошлины, тогда как на пшеницу, импортируемую из других стран, введена 20%-ная пошлина.

При содействии Соединенных Штатов Западная Германия в конце 1951 г. стала участницей Генерального соглашения о тарифах и торговле. Ее представители полностью поддерживают США на всех конференциях капиталистических стран по вопросам торговой политики.

Западная Германия к настоящему времени заключила торговые и платежные соглашения с большинством капиталистических стран. При заключении этих соглашений Западная Германия формально выступала самостоятельно, однако контроль над ее внешней торговлей попрежнему находится в руках оккупационных властей.

Наряду с общими договорами Западная Германия заключает с рядом стран крупные компенсационные сделки. Так, с Аргентиной в конце 1951 г. было подписано соглашение о взаимных товарных поставках на сумму 154 млн. долл. Аналогичное соглашение на сумму 115 млн. долл. было подписано в 1952 г. с Бразилией. По соглашению с Кубой, заключенному в 1953 г., Западная Германия взяла на себя обязательство закупать у Кубы определенное количество сахара и других товаров, добившись взамен распространения на нее принципа наибольшего благоприятствования и снижения таможенных пошлин на 126 товаров, причем на многие из них до уровня пошлин, предоставленных США. Заключенные соглашения способствовали росту западногерманского экспорта в эти страны за счет экспорта других западноевропейских стран.

При заключении торговых договоров правящие круги Западной Германии стремятся внести в них условия, способ-

ствующие деятельности западногерманских монополий за границей. При заключении договоров с Грецией и Колумбией Западной Германией был обусловлен возврат за известную компенсацию прав западногерманских фирм на патенты, товарные знаки и другую собственность, реквизированные после поражения Германии. Возобновлено соглашение с Турцией об охране прав западногерманских фирм.

В целях форсирования экспорта в Западной Германии осуществляется политика государственного субсидирования. При обложении налогом с оборота экспортерам предоставляется скидка в 2,5%; 3% из валовой прибыли также исключаются из обложения налогами. Учет векселей при экспорте в страны Западной Европы производится по пониженным ставкам. В марте 1952 г. был учрежден специальный экспортный банк, предоставляющий экспортные кредиты из правительственных средств по пониженным ставкам. В целях поощрения экспорта в долларовую зону экспортеры получили право расходования 40% долларовой выручки для закупки сырья.

С 1951 г. западногерманские монополии возобновили экспорт капитала в страны Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, а также в колонии Англии и Франции. Уже к концу 1952 г. в этих странах существовало около 200 филиалов западногерманских фирм. С 1953 г. Западная Германия начала предоставлять другим странам правительственные долгосрочные кредиты. Так, Западная Германия обязалась предоставить Аргентине долгосрочный кредит на сумму 50 млн. долл., Бразилии — 42 млн. долл., Греции — 200 млн. зап.-герм. марок.

Под видом оказания технической помощи слаборазвитым и отсталым странам боннское правительство ассигновало в 1953 г. 500 тыс. зап.-герм. марок в целях форсирования проникновения западногерманских монополий в страны Ближнего и Среднего Востока. Западногерманские фирмы осуществляют проектирование и строительство ряда промышленных объектов в Египте, Сирии, Ливии и других арабских странах.

Началось также проникновение западногерманского капитала в страны Юго-Восточной Азии. В начале 1954 г. были заключены соглашения о поставке промышленного оборудования в Таиланд и о строительстве завода по производству велосипедных шин в Индонезии.

Прямым следствием агрессивной, империалистической политики американского империализма является почти полное прекращение внешней торговли Западной Германии со странами демократического лагеря. Западногерманским фирмам ставятся различные препятствия в заключении сделок со странами народной демократии. Оккупационные власти тщательно следят за тем, чтобы товары из Западной Германии не попадали в соседние страны народной демократии даже в по-

рядке местного пограничного обмена. Министерство хозяйства боннского правительства получает от оккупационных властей списки товаров, продажа которых в страны демократического лагеря запрещается. В результате проведения дискриминационной политики в отношении стран демократического лагеря доля этих стран в экспорте Западной Германии упала в 1952 и 1953 гг. до 1%.

Американские империалисты, расколов Германию, стремятся насильственно ликвидировать экономические связи между западными и восточными областями страны.

Уже в первые годы оккупации американо-английские власти чинили всяческие препятствия товарообороту между западными и восточными зонами Германии. Товарооборот между ними, до войны оценивавшийся в 5 млрд. марок, составлял в 1947 г. всего около 500 млн. марок. Тяжелый удар по межзональному товарообороту нанесла сепаратная денежная реформа 1948 г.

После образования Германской Демократической Республики американо-английские оккупационные власти перешли к прямому запрету деловых связей между фирмами западных областей и предприятиями Германской Демократической Республики. По требованию США в начале 1950 г. были отклонены заказы Германской Демократической Республики западногерманским фирмам, которые могли бы дать работу четверти миллиона безработных. Однако обострение противоречий на мировом капиталистическом рынке и угроза кризиса все более толкают широкие круги западногерманских промышленников на то, чтобы освободиться от американского диктата в области торговой политики и расширить торговлю со странами демократического лагеря.

Под давлением торгово-промышленных кругов, заинтересованных в развитии торговли с Германской Демократической Республикой, боннское правительство было вынуждено в 1952 г. пойти на частичное восстановление внутригерманской торговли. В августе 1952 г. были подписаны соглашения, предусматривавшие товарооборот на сумму в 210 млн. зап.-герм. марок с каждой стороны в год. Однако выполнение этого соглашения саботируется боннским правительством.

ГЛАВА V

ИТАЛИЯ

Особенности экономики Италии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Развитие крупного капиталистического производства в Италии началось позже, чем в ряде других капиталистических стран. Создание единого итальянского государства было завершено только в 1870 г. Быстрый рост крупной промышленности в Италии происходил накануне и в период первой мировой войны. Однако и после окончания первой мировой войны Италия оставалась аграрно-индустриальной страной.

Дальнейший рост промышленного потенциала Италии и превращение ее к началу второй мировой войны в индустриально-аграрную страну были связаны с усиленной подготовкой фашистской Италии к захватническим войнам.

Экономика Италии характеризуется крайне неравномерным уровнем концентрации производства и капитала по отдельным отраслям промышленности. Наиболее высокий уровень достигнут в электроэнергетической, горнодобывающей, металлургической, машиностроительной и химической отраслях промышленности. В этих отраслях господствует небольшая группа гигантских монополий. Концерн «Монтекатини» является монополистом в области производства химических удобрений и многих других химических продуктов. Он занимает четвертое место в капиталистическом мире и первое — в континентальной Европе по добыче химического сырья и производству химических продуктов. На долю «Фиат» приходится 90% всего выпуска автомобилей в Италии. Концерн «Сниа-вискоза» сосредоточил в своих руках около 80% всей итальянской продукции искусственного волокна. Резиновая промышленность и производство электрокабеля монополизированы фирмой «Пирелли». Около половины всей вырабатываемой в стране электроэнергии приходится на общество «Эдисон». Другой крупнейшей монополией по производству электроэнергии является общество «Терни», которое монополизировало также и военную промышленность Италии. Бумажный комбинат «Бурго», цементный трест «Италчементи» и газовый трест «Италгаз» почти полностью монополизировали производство в соответствующих отраслях

промышленности. Эти группы, являясь монополистами в названных отраслях промышленности, контролируют также и другие отрасли экономики Италии.

В Италии наблюдается значительный рост государственно-монополистического капитализма. В период фашистской диктатуры государственное регулирование и финансирование крупных монополистических предприятий проводилось через специально созданные для этой цели институты. Из этих институтов, осуществляющих и до настоящего времени государственные капиталовложения в различные отрасли итальянской экономики, самым крупным является ИРИ (Истиуто пер ля рикоструционе индустриале — Институт восстановления промышленности). Этот институт контролирует почти половину всего производства черных металлов, около 30% всей вырабатываемой в стране электроэнергии, 80% производственной мощности судостроительной промышленности, 100% радиотрансляционной сети, 30% всех банковских вкладов. Руководящие посты в этих институтах занимают представители крупнейших итальянских монополий. Средства, вкладываемые государством в банки, промышленность и другие отрасли хозяйства, принадлежащие монополиям, усиливают их власть над экономикой и политической жизнью Италии.

Развитие Италии сопровождалось значительным проникновением иностранного капитала в экономику страны. Доля иностранных капиталовложений в отдельных отраслях, например в производстве искусственного волокна, нефтеперерабатывающей и стекольной промышленности, доходит до 70—100% всех капиталовложений в эти отрасли промышленности.

В послевоенные годы роль иностранного, особенно американского, капитала в экономике Италии значительно возросла. В 1949 г. общая сумма иностранных капиталовложений в Италии по сравнению с 1945 г. удвоилась. За это время США оттеснили Англию и по размерам капиталовложений в Италии перешли со второго места на первое. Американские монополии внедряются в нефтеперерабатывающую, автомобильную, электротехническую, химическую, электроэнергетическую и другие отрасли итальянской промышленности, в финансовые институты, включая страхование. Крупнейшие итальянские монополии попадают в зависимость от американского капитала.

При относительно высоком уровне развития капитализма в итальянском сельском хозяйстве сохранились пережитки феодализма. Крупное землевладение и отсталые полуфеодальные отношения в деревне задерживают развитие производительных сил сельского хозяйства, ограничивают внутренний рынок, обрекают на голод и нищету миллионы крестьян и ведут к углублению противоречий итальянского империализма.

Для экономики Италии характерен также резкий контраст между капиталистически развитой северной частью страны и

аграрной, отсталой южной частью. Итальянская промышленность сосредоточена преимущественно в Северной Италии. Здесь находятся почти все крупнейшие машиностроительные предприятия страны, $^3/_4$ всех электростанций и почти вся текстильная промышленность. Вся южная и островная Италия представляет собой главным образом аграрный район, где до сих пор сохранились полукрепостнические отношения; современная промышленность здесь почти отсутствует.

Поражение во второй мировой войне, изменение в соотношении классовых сил, рост демократического движения, возглавляемого Коммунистической партией, привели к дальнейшему ослаблению итальянского империализма. Стремясь к сохранению своего господства, монополистические круги Италии стали осуществлять после войны политику подчинения страны американскому империализму.

Правящая клика христианско-демократической партии в ущерб экономическим и национальным интересам страны приняла участие в «плане Маршалла», «плане Шумана», Северо-атлантическом пакте. Она предоставила в распоряжение Соединенных Штатов Ливорно, Неаполь и другие важнейшие порты страны, где уже созданы американские военные базы.

Милитаризация экономики, осуществляемая в угоду американским и итальянским монополиям, резко усилила неравномерность в развитии отдельных отраслей промышленности и придала экономике в целом, и в первую очередь промышленности, однобокий характер. Производство в военных отраслях растет, в то время как в отраслях, производящих предметы массового потребления (кожевенная, текстильная, пищевая), оно отстает от довоенного уровня.

В условиях быстрого обнищания народных масс все больше товаров не находит сбыта, что влечет за собой свертывание производства, рост хронической недогрузки предприятий и безработицы.

В 1953 г. итальянская промышленность работала с недогрузкой производственных мощностей на 40%. В машиностроении, которое занимает первое место среди других отраслей промышленности по стоимости промышленной продукции и по числу занятых рабочих и служащих, общая недогрузка составляла 45%. При этом предприятия, выпускающие железнодорожное оборудование, были недогружены на 85%, судостроительные верфи — на 60%, автобусы и грузовики — на 70%. В легкой промышленности хроническая недогрузка производственной мощности в среднем составляла от 60 до 80%.

Неизбежным результатом хронической недогрузки предприятий и сокращения производства является огромная безработица. В Италии общее число зарегистрированных безработных составляло в 1953 г. 2 млн. человек, что в 2,5 раза превышало число безработных в 1938 г. Помимо полностью

безработных, имеется еще огромная армия частично безработных и безработной молодежи численностью свыше 3 млн. человек.

Сохранение феодальных пережитков и засилие монополий приводят к деградации сельского хозяйства. Об этом свидетельствует тот факт, что за последние 50 лет сельскохозяйственная продукция на душу населения сократилась на 21,5%. Для положения сельского хозяйства Италии характерно: безземелье и нищета основной массы итальянского крестьянства (2,5 млн. безземельных и 1,7 млн. малоземельных крестьян), недостаточное использование химических удобрений, низкая механизация сельскохозяйственных работ и отсутствие ирригационных и мелиоративных мероприятий. По потреблению химических удобрений и по степени механизации сельскохозяйственных работ Италия стоит среди капиталистических стран на одном из последних мест.

Посевные площади под всеми зерновыми культурами в 1953 г. все еще не достигли довоенного уровня, и под пшеницей — основной продовольственной культурой — они были меньше довоенных на 5,4%. Сбор пшеницы далеко недостаточен для удовлетворения потребностей населения. При внутренней потребности, исчисляемой в 9 млн. т, среднегодовой сбор пшеницы за последние 5 лет (1949—1953 гг.) составил 7,7 млн. т. В то же время тяжелый кризис перепроизводства переживает одна из важнейших отраслей итальянского сельского хозяйства — садоводство, а также виноградарство.

Гонка вооружений привела к резкому ухудшению жизненных условий народных масс Италии. В связи с ростом налогов и инфляцией реальная заработная плата упала более чем на 50% по сравнению с довоенным уровнем; все больше растет пропасть между нищетой народных масс и богатством кучки монополистов.

Итальянские монополии, превращенные в филиалы крупнейших американских корпораций, получают громадные прибыли, несмотря на то, что экономика страны находится в состоянии расстройства и упадка. Так, прибыли 10 наиболее крупных монополий («Монтекатини», «Эдисон», «Фиат», «Пирелли», «Сниа-вискоза», «Бурго», «Италчементи», «Сочиета меридианале элеттричита» (С. М. Е.), «Кантони», «Эридания») после уплаты налогов возросли с 9 млрд. лир в 1948 г. до 36 млрд. лир в 1951 г.

Гонка вооружений, вызывающая усиление экономических трудностей и сопровождающаяся все большим обнищанием широких слоев итальянского населения, ведет к обострению классовых противоречий, усилению экономической и политической борьбы трудящихся против снижения жизненного уровня, против развязывания новой войны, в защиту мира, национальной независимости и демократических прав трудящихся.

Общая характеристика внешней торговли Италии

В торговле капиталистического мира Италия всегда играла сравнительно небольшую роль, причем ее удельный вес в этой торговле в период общего кризиса капитализма несколько сокращается. Доля Италии в мировом экспорте капиталистических стран на протяжении последних 40 лет упала с 2,6 до 2,0%.

Доля Италии во внешней торговле капиталистических стран
(в % к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	2,6	2,4	2,7	2,0	2,2	1,9	2,0
Импорт	3,6	3,2	2,7	2,7	2,7	2,9	3,2

Италия не играет решающей роли и в мировом импорте капиталистических стран. Ее доля в мировом импорте капиталистических стран также имеет тенденцию к снижению. Италии, экономически ослабленной в результате второй мировой войны, трудно удерживать под натиском более сильных конкурентов свои позиции в мировой торговле капиталистических стран.

Обороты внешней торговли Италии
(в млрд. лир)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт .	2,5	15	10	65	571	747	1 029	867	930
Импорт . .	3,6	21	14	92	823	900	1 355	1 460	1 497
Сальдо . .	—0,9	—6	—4	—27	—252	—153	—326	—593	—567

Рост оборотов внешней торговли Италии по ценности объясняется в значительной мере падением курса итальянской лиры и ростом цен. По физическому объему внешняя торговля Италии за последние 25 лет выросла по экспорту на 51%, а по импорту — на 8%. В пересчете на душу населения внешнеторговый оборот Италии в 1953 г. лишь достиг уровня 1929 г. Некоторый рост внешнеторгового оборота в 1950—1953 гг. объясняется гонкой вооружений, усилившейся в Италии после развязывания американскими агрессорами войны в Корее.

Индекс физического объема внешней торговли Италии
(1937 г. = 100)

	1929 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	93	29,7	82	120	133	126	140
Импорт	145	23,5	89	122	128	140	156

Торговый баланс Италии пассивный. Дефицит торгового баланса до войны покрывался доходами от «невидимого» экспорта (поступления от морского фрахта, доходы от туризма и денежные переводы от итальянцев, живущих за границей). После войны он больше не покрывается этими доходами, что ведет к финансовому закабалению страны, главным образом Соединенными Штатами Америки.

Товариая структура внешней торговли Италии

В импорте Италии преобладают сырье и полуфабрикаты, в экспорте наибольшее значение имеют готовые изделия.

Товарная структура внешней торговли Италии
(в % к итогу)

Товарные группы	Экспорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие . . .	24,9	30,0	29,7	25,7	22,8	24,6
Сырье и полуфабрикаты	21,1	13,3	22,1	25,2	29,0	28,6
Готовые изделия . . .	54,0	56,7	48,2	49,1	48,2	46,8
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Товарные группы	Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Продовольствие	23,0	22,1	46,2	21,1	18,3	18,9
Сырье и полуфабрикаты	50,2	57,9	45,9	60,8	61,7	58,9
Готовые изделия . . .	26,8	20,0	7,9	18,1	20,0	22,2
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Изменения в структуре итальянской внешней торговли после второй мировой войны отражают подчинение внешней торговли Италии интересам подготовки к войне. Начиная с 1950 г. в общем импорте растет доля сырья и полуфабрикатов за счет сокращения доли продовольствия и готовых изделий.

Большая часть импорта Италии приходится на пять товаров, играющих важнейшую роль в экономике страны: уголь и кокс, зерновые, хлопок, шерсть, нефть и нефтепродукты.

В связи с незначительной добычей угля и низким его качеством Италия вынуждена импортировать значительные количества угля (12,5 млн. т в 1937 г. и 9,2 млн. т в 1953 г.). Удельный вес импортного угля в общем потреблении составляет не менее 85—90%. В 1937 г. доля угля во всем импорте составляла 12%. В послевоенные годы в связи с кризисным состоянием целого ряда отраслей итальянской промышленности, а также ростом потребления газа, нефти и нефтепродуктов доля угля в общем импорте сократилась (в 1953 г. 8%).

Основными поставщиками угля являются США, Западная Германия, Англия, Бельгия и Польша, на долю которых приходится примерно 90% всего его импорта в Италию.

До второй мировой войны доля зерновых в общем импорте Италии составляла 10—12%.

В дальнейшем некоторый рост продукции пшеницы в Италии привел к уменьшению ввоза (в 1937 г.— 1,7 млн. т, в 1953 г.— 1,1 млн. т), что сказалось на падении ее доли в общем импорте (до 6% в 1953 г.). Свыше половины всей импортируемой пшеницы Италия получает из США, Австралии и Аргентины. В результате дискриминационной политики доля стран демократического лагеря в импорте пшеницы Италии упала с 27% в 1937 г. до 16% в 1952 г.

Незначительная добыча нефти внутри страны всегда вынуждала Италию импортировать большие количества нефти и нефтепродуктов (в 1937 г.— 2,7 млн. т, в 1953 г.— 13,7 млн. т). Доля нефти и нефтепродуктов в импорте Италии в 1937 г. составляла 7%. Быстрое развитие нефтеперерабатывающей промышленности в результате крупных капиталовложений, произведенных в основном нефтяными компаниями, контролируемыми американскими монополиями, привело к увеличению размеров и изменению структуры импорта нефти и нефтепродуктов. В 1953 г. доля нефти и нефтепродуктов в импорте составила 11%. В отличие от довоенного периода и первых послевоенных лет, когда преобладал импорт готовых нефтепродуктов, с 1948 г. значительно увеличился импорт сырой нефти и резко сократился импорт нефтепродуктов, особенно керосина и бензина. Основными поставщиками сырой нефти в Италию являются страны Среднего Востока, преимущественно Саудовская Аравия, на долю которых приходится свыше 84% всего итальянского импорта нефти.

Импорт нефти и нефтепродуктов из европейских стран народной демократии также резко сократился (до войны на их долю приходилось свыше 20%).

Хлопок и шерсть составляют 20% импорта Италии. В послевоенный период импорт хлопка осуществляется в значительной части в счет специальных кредитов, предоставляемых США. Вследствие этого доля США в общем импорте хлопка в Италию возросла с 60% в 1938 г. до 66% в 1952 г. Вторым после США поставщиком хлопка является Египет, доля которого, однако, несколько упала по сравнению с довоенным уровнем (16,1% в 1938 г. и 15% в 1952 г.).

Экспорт Италии состоит из разнообразных товаров промышленности и сельского хозяйства. Экспорт текстильных изделий составлял в 1937 и 1938 гг. около 30% общего экспорта. За время войны Италия потеряла своих традиционных покупателей — страны Латинской Америки, где наряду с ростом собственной промышленности усилилась конкуренция американских, английских и японских монополий. После войны экспорт текстильных изделий увеличился и в 1950 г. достиг довоенного уровня. Рост экспорта текстильных товаров продолжался и в 1951 г. в связи с получением военных заказов от стран — участниц агрессивного Северо-атлантического блока. Однако дальнейшее снижение покупательной способности широких масс населения капиталистических стран в результате милитаризации привело к резкому сокращению спроса на текстильные товары не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Экспорт хлопчатобумажных тканей составлял: в 1937 г. — 45 тыс. т, в 1950 г. — 44 тыс. т, в 1953 г. — 15 тыс. т; тканей из искусственного шелка: в 1937 г. — 9 тыс. т, в 1950 г. — 21 тыс. т, в 1953 г. — 18 тыс. т. Доля текстильных товаров в экспорте Италии в 1953 г. упала до 19%.

Доля фруктов и овощей в экспорте Италии составляет 12—15%. Экспорт итальянских сельскохозяйственных товаров достиг довоенного уровня по физическому объему лишь в 1950 г.

Вывоз цитрусовых (в 1937 г. — 371 тыс. т, в 1953 г. — 330 тыс. т) и других фруктов, свежих и сушеных овощей, вина (в 1937 г.— 1 872 тыс. гл, в 1953 г.— 1 202 тыс. гл), а также оливкового масла и сыра все еще отстает от довоенного уровня; вырос экспорт риса (в 1937 г. — 159 тыс. т, в 1953 г. — 242 тыс. т).

На мировом капиталистическом рынке оборудования Италия сталкивается с конкуренцией США, Англии и Западной Германии. Доля оборудования и транспортных средств в итальянском экспорте не превышала до второй мировой войны 11% (24 тыс. т). В первые послевоенные годы наблюдался быстрый рост экспорта оборудования в связи с тем, что Италия использовала большой спрос на него особенно со стороны стран Латинской Америки. В 1948 г. на долю этих стран приходилось

50% всего итальянского вывоза оборудования (71 тыс. т). Обострение конкурентной борьбы на рынках этих стран между США, Англией и Западной Германией и сокращение спроса привели к падению значения латиноамериканских стран в итальянском экспорте оборудования. В настоящее время доля оборудования и транспортных средств в экспорте Италии составляет около 20% (107 тыс. т в 1952 г. и 88 тыс. т в 1953 г.). Из отдельных видов оборудования в послевоенный период сильно увеличился экспорт станков, тяжелого электротехнического оборудования, тогда как вывоз автомобилей удерживается на довоенном уровне, а торговых судов сократился более чем вдвое.

Распределение внешней торговли Италии по странам

Углубление общего кризиса капитализма после второй мировой войны и усиление неравномерности развития капиталистических стран привели к изменению географического направления внешней торговли Италии.

Распределение внешней торговли Италии по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
США	11,5	7,5	9,0	6,4	10,0	9,7
Германия, Западная[1]	11,9	14,4	2,9	9,8	10,0	11,2
Англия	9,8	6,1	8,0	11,5	8,2	7,3
Франция	8,8	4,2	4,0	8,7	6,6	4,5
Швейцария	7,1	4,9	7,6	6,4	6,5	6,9
Аргентина	6,6	3,9	15,9	5,4	1,3	2,3

Страны	Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
США	16,7	11,0	37,6	23,5	21,1	13,2
Германия, Западная[1]	12,8	18,6	2,1	8,3	9,3	11,9
Англия	9,6	4,0	3,3	5,6	5,7	7,8
Франция	9,6	3,5	1,0	4,6	4,1	5,0
Швейцария	2,6	3,0	3,1	3,6	3,8	4,2
Аргентина	7,1	7,6	12,5	5,4	0,9	2,5

[1] В 1929 и 1937 гг. вся Германия.

На первом месте в импорте Италии стоят США. После окончания второй мировой войны Соединенные Штаты, воспользовавшись временным отсутствием на капиталистическом рынке Германии и ослаблением Англии и Франции, захватили в свои руки итальянский рынок. Американские монополии, форсируя сбыт своих товаров в Италию путем предоставления различных кредитов, субсидий, а также с помощью демпинга, одновременно оградили таможенными барьерами свой внутренний рынок от ввоза итальянских товаров. Италия импортирует из США все, начиная с угля и кончая табаком и макаронами. Вывозит Италия в США в основном стратегическое сырье (цинк, свинец, ртуть), шерсть, шелк, оливковое масло и в небольшом количестве другие товары. Большая часть товаров, ввозимых из США, до войны импортировалась из других стран и оплачивалась экспортом итальянских товаров. Импорт американских товаров без покрытия его соответствующим экспортом итальянских товаров в США привел к огромному росту отрицательного сальдо в торговле Италии с Соединенными Штатами. Односторонний характер торговли с США дезорганизует экономику Италии и ведет к дальнейшему обострению противоречий между Италией и США.

Германия до второй мировой войны занимала первое место как в импорте, так и в экспорте Италии. Политика империалистической экспансии, осуществлявшаяся фашистской Италией и толкнувшая на союз с гитлеровской Германией, привела к усилению позиций последней на итальянском рынке в предвоенные и особенно в первые годы второй мировой войны. К началу второй мировой войны Германия поставляла Италии почти одну треть необходимых ей импортных товаров, а в экспорте Италии на ее долю приходилась одна пятая. Позже в условиях войны и блокады Германия стала единственным поставщиком Италии и покупателем ее товаров.

В первые послевоенные годы доля Западной Германии во внешней торговле Италии резко упала, однако по мере восстановления производства в Западной Германии и ее перехода на торговлю на базе безвалютных расчетов доля эта начала быстро увеличиваться. С 1949 г. Западная Германия становится основным покупателем итальянских товаров. Италия вывозит в Западную Германию овощи, фрукты, вина, оливковое масло и другие сельскохозяйственные товары в размере около 40% всего экспорта этих товаров. Увеличился также вывоз в Германию текстильных товаров: хлопчатобумажных, шерстяных и шелковых тканей, тканей из искусственного волокна, а также автомобилей, велосипедов и мотоциклов.

В импорте Италии Западная Германия занимает с 1950 г. второе место после США, оттеснив Англию и Францию. Свыше 70% итальянского импорта из Западной Германии приходится на уголь, железный лом, чугун, сталь, оборудование, транспорт-

ные средства, красители и другие химико-фармацевтические товары.

Третьим основным контрагентом Италии является Англия. На ее долю приходится около 8% импорта и немногим более 7% экспорта Италии. До 1951 г. итальянский экспорт в Англию значительно превышал ввоз английских товаров, что привело к накоплению Италией значительных стерлинговых активов. Англия использовала эти авуары для укрепления своих позиций на итальянском рынке.

Росту ввоза английских товаров и сокращению итальянского экспорта в Англию способствовала также и односторонняя политика либерализации, проводимая Италией. Неизбежным следствием этой политики явился рост пассивного сальдо в торговле с Англией и дальнейшее обострение противоречий между Италией и Англией.

Италия вывозит в Англию продовольственные товары, главным образом консервированные фрукты, овощи, плоды и семена масличных культур и вина, а также текстильные товары, особенно хлопчатобумажную пряжу и ткани, шерстяные и шелковые ткани, эфирные масла и эссенции, фетровые шляпы и др.

Основными товарами, импортируемыми из Англии, являются уголь и оборудование, на долю которых приходится около половины всего итальянского импорта из этой страны, а также сырье для текстильной промышленности (хлопок и шерсть), чугун и сталь, медный лом, медь и некоторые продовольственные товары (рыбопродукты, сахар, жиры и масла животного и растительного происхождения) и др.

Торговля с Францией, экономически ослабленной в результате второй мировой войны, развивается медленно и крайне неравномерно. Доля Франции в общем импорте Италии колеблется в пределах довоенного уровня.

Обострение противоречий между Италией и Францией также усиливается в связи с резким сокращением экспорта и ростом импорта Италии в результате односторонней политики либерализации.

Италия ввозит из Франции в основном фосфаты, железный лом, чугун, сталь, оборудование, телефонный кабель и др.; вывозит во Францию свинец, серу, картофель, цитрусовые, сухофрукты, эфирные масла, ртуть, мрамор, хлопчатобумажную пряжу и ткани.

Швейцария также является одним из важных контрагентов Италии. На долю Швейцарии приходится около 4% всего импорта и 7% всего экспорта Италии. Италия вывозит в Швейцарию фрукты, овощи и вина, текстильные товары, велосипеды и мотоциклы. Ввозит Италия из Швейцарии рогатый скот, обработанные табаки, текстильные изделия, оборудование, часы и бумажную массу.

Аргентина занимала до второй мировой войны четвертое место во внешнеторговом обороте Италии. Прерванные в результате войны торговые отношения между Италией и Аргентиной были быстро восстановлены после подписания итало-аргентинского торгового и финансового соглашения 1947 г. сроком на 5 лет. Однако с конца 1948 г. торговля между обеими странами начала падать. Получая зерновые и другие товары в счет «плана Маршалла» из США, Италия сократила свои закупки в Аргентине. В виде ответной меры Аргентина стала ограничивать свой импорт из Италии, что привело к резкому падению ее доли во внешней торговле Италии.

Навязанная Италии Соединенными Штатами Америки дискриминационная политика привела к нарушению ее давно сложившихся традиционных внешнеторговых связей со странами Восточной и Юго-Восточной Европы, что нашло свое отражение в резком изменении доли этих стран во внешнеторговом обороте, особенно в итальянском импорте. Так, удельный вес стран, ныне входящих в демократический лагерь (включая СССР), уменьшился в импорте Италии с 12,0% в 1937 г. до 2,2% в 1953 г., а в экспорте соответственно — с 7,0 до 4,2%.

Под влиянием экономической необходимости в последние годы наблюдается растущее стремление некоторых деловых кругов Италии расширить торговлю со странами демократического лагеря (заключение в 1953 г. компенсационных сделок с Китаем и Чехословакией и торговых соглашений с СССР и Болгарией). Страны народной демократии поставляют Италии сырье и продовольственные товары, в обмен на которые получают из Италии оборудование, транспортные средства, текстильные товары. Торговые отношения СССР с Италией регулируются торгово-платежным соглашением, заключенным 11 декабря 1948 г. СССР поставляет Италии пшеницу, нефть, мазут, марганцевую и хромовую руду, пиломатериалы, пушнину и другие товары. Советский Союз закупает в Италии оборудование, суда, электрический кабель, штапельное волокно, различные ткани, апельсины и другие товары.

Торговая политика Италии

По мере изменения положения итальянского империализма в мировой капиталистической системе и обострения борьбы за рынки, за сферы влияния изменялась и внешнеторговая политика Италии, ее формы, методы и средства.

Итальянский фашизм сразу же после прихода к власти (в октябре 1922 г.) начал подготовку к вооруженной борьбе за новый передел мира. В феврале 1925 г. был принят закон «об организации нации для войны», положивший начало военно-экономическому законодательству. Одновременно была объяв-

лена так называемая «битва за хлеб» („Battaglia del grano") в целях самообеспечения хлебом на случай войны, т. е. по существу стала осуществляться реакционная политика автаркии.

Итальянские монополии использовали политику автаркии для завоевания внутреннего и внешнего рынков. Сокращая или приостанавливая импорт предметов первой необходимости — хлеба, масла, мяса, шерсти и других товаров, фашистская Италия обрекала народные массы на недоедание и голод, увеличивала дороговизну жизни. Высвобождающуюся таким путем валюту она употребляла на вооружение.

По мере усиления военных приготовлений Италия стала применять такие средства агрессивного протекционизма, как контингентирование, или количественное ограничение импорта. Законы от 6 августа и 14 ноября 1926 г. предусматривали количественные ограничения импорта некоторых товаров, преимущественно продовольствия, сырья и промышленных полуфабрикатов, что позволило итальянским монополиям маневрировать при торговых переговорах с другими странами и навязывать им свои экспортные товары.

Наряду с этим Италия всячески форсировала экспорт. Законом от 18 апреля 1926 г. был создан Национальный институт по экспорту, преобразованный впоследствии в Институт внешней торговли, существующий до настоящего времени. В задачу этого Института входит разработка мероприятий, содействующих экспорту итальянских сельскохозяйственных и промышленных товаров. При участии этого Института, крупнейших банков и кредитных обществ в 1927 г. было организовано акционерное общество по гарантированию экспортных кредитов, предоставляемых итальянскими промышленниками иностранным заказчикам. С 1928 г. была введена государственная гарантия экспортных кредитов в размере 70% суммы кредита, осуществляемая через специальный Институт страхования. Деятельность этого института по государственному гарантированию экспортных кредитов, прерванная с 1942 г., была возобновлена в конце 1953 г. Одновременно была расширена практика заключения соглашений о взаимных поставках и платежах, которая постепенно охватила почти всю внешнюю торговлю Италии.

В период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. итальянский фашизм перешел к усиленной гонке вооружений, в которой он пытался найти выход из создавшихся трудностей. Агрессивной внешней политике итальянского фашизма была подчинена и его внешнеторговая политика.

Перед началом войны в Абиссинии (октябрь 1935 г.) были увеличены таможенные пошлины на некоторые продовольственные товары растительного происхождения, усилены количественные ограничения импорта. Законом от 16 февраля

1935 г. была установлена система ввозных лицензий на многие товары, главным образом на продовольствие, сырье и промышленные полуфабрикаты. С импортируемых товаров взимался лицензионный сбор в размере 3% с цены товара. На импорт золота, каменного угля, кокса, меди, никеля, олова и табака была установлена государственная монополия. Важнейшим средством регулирования внешней торговли в интересах итальянских монополий явились валютные ограничения, введенные 8 декабря 1934 г. Функции валютного контроля были возложены на Институт внешней торговли. Выдавая или отказывая в выдаче разрешения на перевод валюты, Институт фактически решал вопрос об импорте того или иного товара.

Рост государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли усилился в период войны с Абиссинией (октябрь 1935 г.— май 1936 г.). Законом от 29 декабря 1935 г. был создан государственный секретариат по внешней торговле и валюте, преобразованный в ноябре 1937 г. в специальное министерство внешней торговли, которое совместно с министерством финансов до настоящего времени является главным органом, регулирующим внешнюю торговлю Италии.

Этот орган контролирует всю внешнюю торговлю, поощряет создание и расширение торговых монополий и всячески содействует им путем преимущественного предоставления лицензий и валютных разрешений. Он регулирует внешнюю торговлю через специальные объединения, различные консорциумы, федерации и компании. Так, импорт пшеницы осуществлялся через итальянскую федерацию аграрных консорциумов, экспорт риса и серы — через специальные объединения.

После захвата Абиссинии в период активной подготовки к новой мировой войне были усилены количественные ограничения внешней торговли и повышены ввозные пошлины.

Вся внешняя торговля была подчинена строгому режиму лицензий (закон от 28 декабря 1939 г.). Импорт основных видов сырья и топлива мог осуществляться лишь на монопольных началах государственным аппаратом или специальными объединениями и компаниями.

Одновременно всячески форсировался вывоз особенно сельскохозяйственных товаров. С 1938 г. были установлены экспортные премии, возврат экспортерам уплаченных налогов, кредитование фрахтов, понижение прямых железнодорожных тарифов, беспошлинный ввоз для дополнительной обработки и другие меры, направленные на форсирование внешнеторговой экспансии итальянских монополий. Лишь в связи с увеличением затруднений в снабжении сырьем 15 июля 1940 г. была введена строгая лицензионная система на экспорт всех товаров во все страны.

Сложная система регулирования внешней торговли, применявшаяся в Италии на первом этапе общего кризиса капита-

лизма, обусловливалась глубоким кризисом итальянского империализма.

В итоге второй мировой войны произошло резкое ослабление итальянского империализма. Италия потеряла свои позиции на мировом капиталистическом рынке и попала в зависимость от монополий США.

В области торговой политики изменение положения Италии сказывается в двух противоречивых тенденциях. С одной стороны, торговая политика определяется борьбой итальянских монополий за ограждение внутреннего рынка от иностранной конкуренции и за восстановление и расширение своих позиций на внешних рынках. С другой стороны, ряд торгово-политических мероприятий определяется политикой уступок американскому империализму, добивающемуся свободного доступа для своих товаров на рынок Италии.

Главным органом по контролю и регулированию внешней торговли вновь становится министерство внешней торговли, восстановленное в конце декабря 1945 г. Регулирование проводится в интересах монополистического капитала Италии. Министерство, как и ранее, осуществляет контроль и регулирование внешней торговли не только через свои управления, но и через восстановленные или вновь созданные отраслевые объединения и ассоциации, существовавшие до войны и возглавляемые магнатами монополистического капитала, как, например, федерация аграрных консорциумов, объединение по нефти, углю, рису, сере, пеньке и другие.

Постановлением правительства от 26 марта 1946 г. было восстановлено действие закона от 8 декабря 1934 г. о валютном контроле. Функции валютного контроля, ранее осуществлявшиеся Национальным институтом внешней торговли, были возложены на вновь созданный специальный орган — Валютное управление. Кроме того, итальянское правительство предоставило экспортерам право использовать 50% экспортной выручки на оплату импорта сырья, необходимого им для производства и последующего экспорта готовых изделий, а также расходов, связанных с импортом. Валютные ограничения вновь стали одним из средств проведения дискриминации во внешней торговле, в особенности в отношении стран демократического лагеря. С другой стороны, предоставление в распоряжение итальянских экспортеров 50% их экспортной выручки, являясь по существу косвенной выплатой экспортной премии, служило целям расширения экспорта.

Вместе с валютными ограничениями было восстановлено действие законов от 28 декабря 1939 г. и 15 июля 1940 г. о количественных ограничениях импорта и экспорта путем строгого лицензионного режима.

В торгово-договорной практике получили большое распространение клиринговые и платежные соглашения. На 1 января

1954 г. соглашения о взаимных поставках в порядке клиринговых расчетов были заключены Италией с 30 капиталистическими странами и 6 странами лагеря демократии и социализма (СССР, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия). С 1946 по 1953 г. удельный вес внешнеторговых операций, осуществлявшихся по этим соглашениям, возрос в общем импорте Италии с 12 до 63%, а в ее экспорте — с 21 до 69%.

Обострение конкурентной борьбы, вызванное усилением позиций западногерманских и японских монополий, привело к дальнейшему развитию таможенного протекционизма. В июле 1950 г. вступил в действие новый протекционистский генеральный таможенный тариф. Таможенный тариф 1950 г. содержит 5 237 статей, охватывающих всю товарную номенклатуру итальянского импорта, и предусматривает взимание пошлин с цены. Лишь в порядке небольшого исключения взимаются специфические пошлины (кофе, пряности и др.).

Присоединившись под нажимом США к Женевской конвенции о тарифах и торговле 1947 г. и приняв участие в конвенции, подписанной в 1949 г. в Аннеси, Италия заключила двусторонние соглашения о таможенных тарифах с 30 странами. Внешняя торговля с этими странами с 30 апреля 1950 г. осуществляется на основе конвенционного тарифа.

В действующих генеральном и конвенционном тарифах пошлины на ввоз сырья и топлива по сравнению с довоенным уровнем уменьшены в 3—5 раз. При этом все наиболее важные виды сырья и топлива (руды всех металлов, железный лом, каменный уголь, сырая нефть, фосфаты, шерсть и многие другие) освобождены от таможенного обложения. Некоторые виды сырья и полуфабрикатов обложены низкими пошлинами (хлопок — 8% с цены вместо 22% в старом тарифе, медь — 3,5% вместо 33%).

В то же время пошлины на готовые изделия, особенно на изделия, конкурирующие с продукцией итальянских монополий, по генеральному тарифу выше, а по конвенционному не намного ниже среднего процента обложения, существовавшего в 1938 г.

При высоком среднем проценте обложения готовых изделий как по генеральному, так и по конвенционному тарифу наблюдаются значительные колебания по отдельным товарам. Так, при среднем уровне таможенного обложения по генеральному тарифу в 30% и по конвенционному в 24% пошлины на автомобили составляют соответственно 80 и 45%, на покрышки — 40 и 28%.

Все эти средства агрессивного протекционизма направлены на обеспечение максимальных прибылей итальянских монополий, но они не ограждают страну от экспансии американского империализма, усиливающего контроль над ее экономикой.

ГЛАВА VI

ЯПОНИЯ

Особенности экономики Японии до второй мировой войны и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Япония вступила на путь быстрого капиталистического развития в конце XIX в. С конца XVII в. вплоть до 1854 г. Япония была почти отрезана от внешнего мира в силу почти полного запрета внешней торговли, введенного феодальным правительством.

В 1853 г. американские захватчики навязали Японии кабальные, неравноправные договоры. Вслед за американцами такие же договоры Японии навязывают английские, французские и другие колонизаторы. По этим договорам Япония по существу превращалась в полуколониальное государство: она не имела права взимать с ввозимых товаров пошлину свыше 5% с цены, в портах и промышленных центрах Японии хозяйничали иностранные консулы, причем иностранцы были неподсудны японскому суду. Ничем не ограниченная конкуренция иностранных товаров душила японскую промышленность, находившуюся в мануфактурной стадии развития, ее сельское хозяйство, внешнюю торговлю и финансы.

В 1850—1860 гг. в Японии развернулось массовое движение крестьянства и городской бедноты против иностранных колонизаторов и феодальных правителей Японии. В 1867—1868 гг. произошла «революция Мэйдзи», которая открыла путь для капиталистического развития страны. Однако «революция Мэйдзи», будучи незавершенной буржуазной революцией, оставила многочисленные феодальные пережитки в экономике и политической жизни Японии. Главные из этих пережитков — господство полуфеодального помещичьего землевладения в деревне и политическое засилье реакционной милитаристской императорской клики. Господство помещичьего землевладения явилось одной из основных причин безземелья, нищеты и бесправия японского крестьянства, огромного аграрного перенаселения, что, в свою очередь, повлекло за собой крайнюю дешевизну рабочей силы для промышленности, развитие самых жестоких форм эксплуатации рабочих и крестьян, вплоть до рабского труда.

Японская буржуазия, наживая огромные барыши на беспощадной эксплуатации пролетариата и крестьянства и пользуясь широкой финансовой поддержкой правительства (субсидии, кредиты), развернула в конце XIX и начале XX в. интенсивное строительство промышленных предприятий, применяя на них сравнительно высокую технику. Соединение самых варварских форм эксплуатации рабочего класса с использованием современной промышленной техники обеспечивало японской буржуазии получение колоссальных прибылей и содействовало сравнительно высоким темпам накопления капитала и развития промышленности Японии [1].

В то же время беспощадное ограбление народных масс Японии помещиками и растущей буржуазией обусловило крайнюю узость внутреннего рынка Японии и потому сопровождалось особенно ожесточенной и агрессивной борьбой японской буржуазии за захват внешних рынков сбыта.

Быстрое развитие капиталистической промышленности Японии относится к тому периоду, когда мировой капитализм вступил в стадию империализма. Развитие японской экономики сопровождалось усилением господства японского монополистического капитала. Контроль над промышленностью, транспортом, торговлей и кредитом Японии захватила небольшая кучка торгово-промышленно-банкирских «домов», из которых впоследствии выросли монополистические концерны («дзайбацу») «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда», «Окура» и др. Владельцы вышеуказанных концернов совместно с помещичьей кликой направляли внутреннюю и агрессивную внешнюю политику правительства.

Немаловажную роль в ускорении роста японской промышленности, особенно в первом десятилетии XX в., играли иностранные займы. В 1904—1910 гг. Япония получила внешних займов на весьма крупную для того времени сумму — 107 млн. ф. ст., главным образом от Англии и США, которые стремились в своих империалистических интересах усилить позиции Японии в ее захватнической политике, направленной против России, Кореи и Китая.

Захват Японией Тайваня (Формозы) в результате японо-китайской войны 1894—1895 гг. и Кореи после русско-японской войны 1904—1905 гг. принес японской буржуазии новые богатые источники накопления капитала. Захватив лучшие земли на Тайване и в Корее, японские монополии беспощадно грабили 30-миллионное население своих колоний и хищнически эксплуатировали ресурсы ценнейшего промышленного и сельскохозяйственного сырья — железной руды и руд цветных

[1] Так, среднегодовой темп роста промышленного производства в 1900—1913 гг. составлял в Японии 12%, а в США — 7%; в 1913—1929 гг. в Японии — 12%, в США — 4%; в Англии, Франции и Германии темпы роста промышленного производства были еще ниже.

и редких металлов, каменного угля, леса, камфарного дерева, гидроэнергетические ресурсы и т. д. Огромные прибыли приносила японским монополистическим компаниям хищническая эксплуатация природных богатств (лес, уголь, рыба) Южного Сахалина, захваченного Японией у России.

Военно-феодальный характер японского империализма, блок финансового капитала с помещичьими и милитаристскими кликами обусловили особую реакционность и агрессивность японского империализма. Экономическую слабость и отсталость полуфеодальной страны японский монополистический капитал стремился компенсировать военно-захватническими методами наживы. В 1916 г. В. И. Ленин указывал на то, что в Японии монополия военной силы и особое удобство грабить Китай отчасти восполняют, отчасти заменяют монополию финансового капитала.

Первая мировая война создала для японского финансового капитала чрезвычайно благоприятные условия на Дальнем Востоке. Не участвуя фактически в войне, но считаясь одним из государств, воюющих на стороне Антанты, Япония захватила принадлежавшие Германии Марианские, Каролинские и Маршальские острова на Тихом океане и германские концессии в Китае (в провинции Шаньдунь) и пыталась использовать борьбу двух империалистических коалиций для того, чтобы превратить весь Китай в свою колонию. В то же время японский капитал использовал обстановку для того, чтобы захватить в свои руки рынки Дальнего Востока, с которых временно в связи с войной вынуждены были уйти европейские империалисты и США.

Размер промышленного производства Японии за годы первой мировой войны в стоимостном выражении вырос более чем в 4 раза. В последующий период японская промышленность также развивалась быстрее, чем промышленность ряда других капиталистических стран. В основе этого роста лежало отнюдь не расширение внутреннего рынка, который продолжал оставаться крайне узким, а усиленная экспансия на внешних рынках и главным образом значительное расширение военных отраслей производства. Японский империализм готовился к вооруженному захвату новых колоний и раньше других агрессивных империалистических государств перевел экономику страны на военные рельсы. Особенно усилилась милитаризация народного хозяйства Японии после ее вторжения в Маньчжурию в 1931 г. и еще больше после распространения японской агрессии на центральные районы Китая в 1937 г. Все промышленное развитие Японии в период между двумя мировыми войнами носило однобокий, военно-инфляционный характер и сопровождалось дальнейшим углублением несоответствия между растущим производственным аппаратом промышленности и сужающимся внутренним рынком.

Несмотря на сравнительно быстрые темпы роста промышленности, Япония и к 30-м годам не достигла уровня передовых по степени промышленного развития капиталистических стран. Половина населения Японии была занята в сельском хозяйстве, в то время как в промышленности было занято менее 20% и в торговле — 17%. При этом в промышленности большой удельный вес приходился на мелкие предприятия с числом рабочих до 5 человек. Сдвиги в структуре японской промышленности после первой мировой войны были сравнительно незначительными. В 1931 г. около 40% общей стоимости промышленной продукции приходилось на текстильную промышленность, бо́льшая часть которой работала на экспорт, 16,2% — на пищевую промышленность и лишь 9,6% — на машиностроение и 8,4% — на металлургическую и металлообрабатывающую промышленность. В дальнейшем в годы военно-инфляционной конъюнктуры, гонки вооружений и войны положение резко изменилось. В связи с военным спросом тяжелая промышленность получила большое развитие. Удельный вес текстильной промышленности в продукции обрабатывающей промышленности понизился к 1938 г. до 20,3%, пищевой до 9,1%, тогда как удельный вес машиностроения вырос до 19,4%, металлургической и металлообрабатывающей до 23,8%.

В последующие годы, после вторжения Японии в центральные районы Китая (1937 г.), и особенно во время второй мировой войны наблюдались дальнейшее резкое абсолютное и еще большее относительное сокращение производства предметов широкого потребления и рост тяжелой промышленности, который был целиком связан с увеличением производства вооружения и боеприпасов. Развитие тяжелой промышленности Японии, полностью поставленное на службу войне, было осуществлено путем усиления эксплуатации рабочих, ценой неслыханных лишений для японских трудящихся, массового разорения крестьян и мелкой буржуазии Японии.

Внешняя торговля Японии до окончания второй мировой войны

Значение внешней торговли для Японии. С самого начала капиталистического развития Японии внешняя торговля занимала большое место в ее экономике ввиду узости внутреннего рынка страны. Сложившаяся в этих условиях капиталистическая промышленность ориентировалась в значительной степени на внешние рынки. В 1934 г. стоимость всего экспорта в процентах к стоимости всей промышленной продукции составляла 20,4%, в том числе: по тканям искусственного шелка — 75,9%, шелку-сырцу — 72%, хлопчатобумажным тканям — 60,3%, трикотажу — 55,6%, текстильным товарам — 38,8%, керамике — 21,7%, искусственному шелку—

15,2%, машинам и инструментам — 12,4%, химическим продуктам — 11,2%. Таким образом, ряд важнейших отраслей японской промышленности работал в значительной степени на экспорт.

Наряду с этим огромное значение внешней торговли для Японии определялось ограниченностью ее внутренних сырьевых ресурсов. Япония не имеет собственного хлопка, каучука, цветных металлов (кроме меди) и других видов сырья. Важнейшие отрасли японской промышленности могли возникнуть и развиться только на привозном сырье.

Производство и импорт важнейших видов сырья в % к внутреннему потреблению в 1936 г.

Виды сырья, полуфабрикатов	Производство	Импорт из японских колоний (без Маньчжурии)	Импорт из других стран
Олово	—	—	100
Каучук	—	—	100
Хлопок	1,3	—	98,7
Нефть	10,0	—	90,0
Железная руда	12,5	5,3	82,2
Целлюлоза	35,0	35,0	30,0
Каменный уголь	89,2	1,6	9,2

Географическое положение Японии благоприятствовало развитию ее внешнеторговых связей. Япония — островная страна, обладающая по отношению к ее площади одной из самых длинных в мире береговых линий. Благоприятное значение этого фактора повышается в силу того, что большая часть низменностей страны, являющихся основными районами промышленного и сельскохозяйственного производства, непосредственно прилегает к морю и транспортировка грузов от мест производства в порты и обратно весьма удобна и дешева.

В целях обслуживания внешней торговли большое число заливов и бухт было использовано для создания десятков портов, оборудованных складским, причальным и погрузочным хозяйством [1].

До второй мировой войны Япония обладала третьим в мире по тоннажу (после Англии и США) океанским торговым флотом, который не только обслуживал торговый оборот Японии, но и обеспечивал значительные доходы от фрахтования японских судов другими странами. В результате быстрого

[1] Крупнейшими торговыми портами страны являются Иокохама, Осака и Кобэ, через них проходит 4/5 всей внешней торговли страны. За ними следуют Нагоя, Модзи и Вакамацу, значительно, однако, уступающие первым трем.

роста капитализма в Японии и особенно усиления торговой экспансии японского империализма доля Японии в мировой торговле (без СССР) в период общего кризиса капитализма до второй мировой войны систематически возрастала.

Доля Японии в мировой торговле
(в % к итогу)

	1883 г.	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Экспорт	0,8	1,7	2,9	3,4
Импорт	0,4	1,9	2,8	3,9

В 1937 г. Япония по доле своего участия в мировом импорте стояла на пятом месте (после Англии, США, Германии и Франции) и в мировом экспорте на седьмом (после США, Англии, Германии, Канады, Индии и Франции), тогда как в начале XX в. она занимала двенадцатое место в мировом импорте и пятнадцатое в мировом экспорте.

Гораздо более значительное место принадлежало Японии в мировом импорте и экспорте отдельных товаров. Так, например, в 1936 г. доля Японии в мировом импорте риса составляла 27,6%, хлопка-сырца — 28%, каучука — 6%, нефти — 7,7%. Япония была мировым монополистом по экспорту шелка-сырца: в 1936 г. она экспортировала 30,2 тыс. т, что составляло 73,3% мирового экспорта. В том же году Япония экспортировала 21,7 тыс. т искусственного шелка, или 23,6% мирового экспорта; вывоз хлопчатобумажных тканей составлял 2 210 млн. кв. м, или свыше 40% мирового экспорта.

Обороты внешней торговли. Сравнительно быстрое развитие промышленности Японии с начала XX в. до первой мировой войны сопровождалось ростом японской внешней торговли. Импорт Японии в ценностном выражении увеличился с 272 млн. иен в 1902 г до 729 млн. иен в 1913 г., а ее экспорт — соответственно с 258 млн. иен до 632 млн. иен. С 1894 до 1914 г. сальдо торгового баланса Японии было почти неизменно пассивным. В годы первой мировой войны японская внешняя торговля резко увеличилась вследствие расширения экспорта при сравнительной стабильности импорта, в результате чего торговый баланс сводился в течение 1915—1918 гг. с активным сальдо.

После окончания первой мировой войны в Японии начался экономический кризис, сопровождавшийся падением ее внешней торговли. В последующие годы частичной стабилизации капитализма внешняя торговля Японии значительно расширилась, но сальдо торгового баланса вновь стало пассивным.

В годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. внешняя торговля Японии резко упала. Оккупировав в сентябре 1931 г. Маньчжурию, Япония развернула широкое наступление на позиции своих конкурентов на внешних рынках при помощи товарного и валютного демпинга. Главным орудием конкурентной борьбы было дальнейшее резкое усиление эксплуатации японского пролетариата и крестьянства, позволяющее японской буржуазии снижать издержки производства, ввиду чего демпинг японских товаров получил название «социального демпинга». Одним из главных средств ограбления трудящихся Японии была политика инфляции, обесценение иены, на базе которого осуществлялся валютный демпинг.

Обесценение иены, значительно превышавшее обесценение валют главных конкурентов Японии, использовалось ею для наступления на внешних рынках. Японии удалось быстро увеличить размеры внешнеторгового оборота после его значительного падения в 1930—1932 гг. Внешняя торговля Японии в ценностном выражении (в текущих ценах) достигла докризисного уровня уже в 1934 г.

Обороты внешней торговли Японии

(в млн. иен)

	1913 г.	1924 г.	1932 г.	1937 г.	1938 г.	1939 г.	1940 г.
Экспорт	632	2 149	1 410	3 175	2 690	3 576	3 656
Импорт	729	2 216	1 431	3 783	2 663	2 918	3 453
Сальдо	—97	—67	—21	—608	+27	+658	+203

Докризисные размеры внешней торговли были превзойдены не только в стоимостном выражении, но и по физическому объему экспорта и импорта. В то же время стоимость экспорта и импорта в твердой валюте отставала от уровня 1929 г.

Физический объем внешней торговли Японии

	1929 г.		1937 г.	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Физический объем .	100	100	193	131
Стоимость (в млн. долл.) . .	1 640	1 680	898	1 072

Из приведенных данных наглядно видны результаты японского валютного демпинга: увеличив физический объем

экспорта по сравнению с уровнем 1929 г. почти в 2 раза, Япония выручила за этот экспорт в переводе на золото почти вдвое меньше, чем в 1929 г. Однако и снизившаяся в долларовом исчислении выручка за экспорт обеспечивала экспортным монополиям наивысшие прибыли и давала японскому империализму возможность увеличить импорт военно-стратегического сырья.

Товарная структура внешней торговли. Экономическое развитие Японии, рост промышленности и особенно милитаризация ее экономики сопровождались большими изменениями в структуре экспорта и импорта Японии.

Товарная структура экспорта Японии
(в % к итогу)[1]

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1939 г.
Продовольствие . .	9,8	7,6	7,8	12,1
Промышленное сырье	8,1	4,2	4,2	5,1
Полуфабрикаты . .	51,9	41,0	25,7	26,5
Готовые изделия . .	29,2	43,6	59,8	54,2

Приведенные данные свидетельствуют о перемещении центра тяжести японского экспорта с вывоза полуфабрикатов на вывоз готовых изделий.

До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. основной статьей японского экспорта был текстиль — шелк-сырец, изделия из шерсти, хлопчатобумажные и трикотажные изделия. Преобладание текстиля в японском экспорте сохранялось вплоть до второй мировой войны, однако его удельный вес постепенно падал, в то же время рос удельный вес изделий тяжелой промышленности — металлов, металлоизделий, машин, судов и средств транспорта.

Товарная структура импорта Японии
(в % к итогу)[1]

Товарные группы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1939 г.
Продовольствие . .	16,6	12,2	6,6	7,9
Промышленное сырье	48,5	55,2	52,7	48,5
Полуфабрикаты . .	17,4	16,0	28,9	29,5
Готовые изделия .	17,0	15,6	11,1	13,4

В японском импорте в период общего кризиса капитализма до второй мировой войны возрастала роль промышленного

[1] Итог менее 100%, так как часть товаров не классифицирована.

сырья и полуфабрикатов, при резком уменьшении удельного веса продовольствия и значительном снижении удельного веса готовых изделий.

Вплоть до вторжения Японии в Китай в 1937 г. главной статьей японского импорта был хлопок-сырец и другие виды сырья для текстильной и легкой промышленности. В дальнейшем преобладающее значение в импорте приобретает военно-стратегическое сырье, преимущественно сырье для тяжелой промышленности — металлы, нефтепродукты, машины.

Резкое увеличение в импорте доли сырья и полуфабрикатов, при падении в 1936—1939 гг. доли импорта текстильного сырья, отражает рост импорта для военных целей. Следует также учесть, что бóльшая часть ввозимого текстильного сырья и продовольствия предназначалась для военных нужд, для создания военно-стратегических запасов.

Распределение внешней торговли Японии по странам изменялось в зависимости от развития различных отраслей ее экономики, условий мирового рынка, а также от направления японской агрессии.

Основным потребителем японского шелка-сырца были Соединенные Штаты; это определяло большой удельный вес США в японском экспорте вплоть до начала 30-х годов, когда шелк-сырец являлся главной статьей экспорта Японии. По мере развертывания экспансии японского империализма, особенно после захвата Маньчжурии и Северного Китая, центр тяжести японского экспорта все более перемещался в страны Азии. Японская хлопчатобумажная и шерстяная промышленность приспосабливалась к рынкам колониальных и полуколониальных стран. Эти отрасли промышленности производили наиболее дешевые виды хлопчатобумажных и других тканей (миткали, суровье, бязь, грубые суровые ткани, фланель и т. п.), что наряду с низкими расходами на рабочую силу являлось в руках японских монополий одним из средств конкуренции. Текстильная промышленность Англии и других европейских и американских конкурентов Японии производила главным образом более высокие и дорогие сорта.

В 30-х годах с захватом Маньчжурии Япония усиливает демпинг товаров в близлежащие страны, стремясь прежде всего полностью овладеть китайским рынком. Однако она наталкивается в Китае на массовый бойкот японских товаров, объявленный в ответ на захват Маньчжурии и вторжение Японии в Северный Китай [1].

[1] Бойкот японских товаров объявлялся в Китае в качестве протеста против различных агрессивных актов Японии по отношению к Китаю. Бойкоты имели место в 1909, 1915, 1919, 1921, 1923, 1927, 1928 гг., а также неоднократно после захвата Японией Маньчжурии в 1931 г. Бойкоты, нанося некоторый, иногда существенный ущерб японскому экспорту, не могли, однако, играть решающей роли в борьбе китайского народа против японских захватчиков. Бойкот являлся орудием китайской крупной компрадор-

В результате бойкота экспорт Японии в неоккупированную часть Китая значительно упал. В то же время Япония увеличила свой экспорт в оккупированные районы Китая, рынки которых она почти полностью монополизировала.

Распределение экспорта Японии по странам
(в % к итогу)

Страны	1929 г.	1937 г.	1939 г.
Китай (включая Маньчжурию и Квантунскую область)	21,9	24,9	48,8
США	42,5	20,1	18,0
Англия	2,9	5,3	3,7
Британская Индия (включая Цейлон и Бирму)	9,2	10,0	6,9
Австралия	2,1	2,3	2,0
Индонезия	4,1	6,3	3,9
Германия	0,6	1,4	0,7

Резкое падение удельного веса США в японском экспорте было связано с мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг., который сильнее всего поразил экономику США и привел к сокращению их импорта, в особенности импорта шелка-сырца. После мирового экономического кризиса экспорт шелка-сырца не достиг докризисного уровня, а с 1936 г. вновь начал снижаться вследствие быстрого роста производства искусственного шелка в США.

Таким образом, уже в 30-е годы обнаружилась невозможность для Японии ориентироваться в своем экспорте на рынок США.

Японский империализм во все возрастающей степени стремился монополизировать рынки близлежащих колониальных и полуколониальных стран путем их захвата и оккупации. Захват рынков сбыта товаров, сфер приложения капиталов, а также источников сырья и дешевой рабочей силы в странах Азии, Тихого и Индийского океанов было одной из целей японского империализма во второй мировой войне. Временная оккупация обширных районов Китая позволила Японии резко увеличить свой экспорт в Китай.

Хищническая эксплуатация колоний и захваченных территорий не обеспечивала возраставших потребностей японской

ской буржуазии, боровшейся против японской конкуренции, но в то же время шедшей на компромисс с японским империализмом и капитулировавшей перед ним. Только вооруженная борьба китайского народа под руководством Китайской коммунистической партии против японского империализма и его гоминдановских наймитов облегчила дело разгрома японского империализма и обеспечила путь для освобождения Китая от империалистического ига.

промышленности в сырье и полуфабрикатах. Решающая роль в импорте Японии принадлежала США, оккупированным ею районам Китая, а также Британской империи.

Распределение импорта Японии по странам
(в % к итогу)

Страны	1929 г.	1939 г.
США	29,5	34,3
Китай (включая Маньчжурию и Квантунскую область)	17,0	23,4
Британская Индия (включая Цейлон и Бирму)	13,0	6,9
Англия	6,9	0,8
Канада	3,1	4,3
Австралия	6,0	2,4
Германия	7,1	4,8
Индонезия	3,5	2,5

По мере усиления японской агрессии доля США в импорте Японии все более возрастала. В 1937 г. США поставили 54,4% всей стоимости импортированных в Японию товаров, предназначенных в основном для военных целей, в том числе: 60,5% всей импортированной нефти, 48,5% машин и станков, 91,2% автомобилей, 92,9% меди, 41,6% чугуна и т. д. В ходе развития второй мировой войны до 1941 г. США были основным поставщиком военно-стратегического сырья и других военно-стратегических материалов для японского империализма. Американский империализм, поставляя Японии военно-стратегическое сырье, активно содействовал росту военно-промышленных компаний, укреплению японского империализма и развитию его агрессии. В этом заключалась одна из главных задач империалистической политики «дальневосточного Мюнхена» англо-американских правящих кругов, заинтересованных в форсировании агрессии японского империализма против Советского Союза и антиимпериалистических сил Китая.

В то же время, стремясь ослабить свою зависимость от американских поставок, Япония всячески форсировала развитие производства военно-стратегического сырья в оккупированных районах Китая, особенно в Маньчжурии, которую японский империализм превратил в свою главную военно-стратегическую базу для войны против Китая и СССР. Еще до начала японо-китайской войны (1937 г.) Япония ввозила из Китая (включая Маньчжурию) около $^1/_3$ всего своего импорта железной руды, $^1/_4$ импорта чугуна, $^1/_4$ импорта каменного угля, около $^1/_4$ импорта олова и т. д. Вместе с тем

Китаю принадлежало решающее или очень крупное место в японском импорте ряда гражданских товаров, которые в условиях подготовки к войне и во время войны также приобрели военное значение: в 1936 г. на долю Китая приходилось почти 100% всего импорта в Японию соевых бобов, 73,8% мяса, 37,6% кожи и шкур, 31,9% масличных семян и т. д.

Таким образом, в японском экспорте, и особенно в импорте в Японию гражданских товаров, Китай занимал весьма значительное место, которое определялось обширностью его рынка и богатством его естественных ресурсов.

Враждебная политика Японии по отношению к СССР сделала невозможным широкое развитие советско-японских торговых связей, несмотря на огромные возможности торговли между Японией и СССР. После победы Великой Октябрьской социалистической революции Япония напала на советский Дальний Восток и четыре года грабила его. В 1922 г. советский народ изгнал захватчиков со своей земли. Регулярные советско-японские торговые отношения начались с 1925—1926 гг., когда было подписано Пекинское соглашение (1925 г.) и приступило к работе в Токио советское торгпредство (1926 г.). Обороты советско-японской торговли непрерывно увеличивались до 1930 г. СССР был весьма крупным покупателем продукции некоторых отраслей японского хозяйства. Так, например, в Советский Союз направлялось около 20% всего вывоза японского чая, до 60% иода и до 80% рыболовных сетей. Главными статьями советского экспорта в Японию были лес и рыба, на которые приходилось около 80% всего экспорта СССР в Японию в указанные годы.

Захват Японией Маньчжурии, сопровождавшийся резким усилением агрессивности японского империализма по отношению к Советскому Союзу, открытой пропагандой войны против СССР и провокациями японской военщины на советских дальневосточных границах, сделал невозможным дальнейшее развитие советско-японской торговли. Советско-японская торговля непрерывно падала и к 1938 г. свелась на нет. Еще раньше были фактически ликвидированы японские нефтяные концессии на Северном Сахалине.

Торговая политика Японии. Внешняя торговля Японии находилась под полным контролем японских монополий. Монополистические торговые компании концернов «Мицуи буссан», «Тойо мэнка» (Мицуи), «Мицубиси сйодзи», «Окура сйодзи», «Асано сйодзи» и другие имели обширную сеть филиалов (экспортно-импортных компаний) и контролировали формально независимые от концернов японские внешнеторговые компании как внутри Японии, так и за ее пределами.

Контроль монополий над внешней торговлей обеспечивался монополизацией не только торговой сети, но и судоходства.

Концернам принадлежали крупнейшие японские компании океанского судоходства — «Осака сйосэн кайся», «Ниппон юсэн кайся», «Дайрэн кисэн кайся» и др. Важнейшим средством монополизации внешней торговли концернами был их полный контроль над финансированием внешнеторговых операций. Две трети кредитования внешнеторговых операций осуществлялось через «Йокохама спеши бэнк» (банк международных расчетов), который был теснейшим образом связан с концернами и контролировался ими.

В ходе подготовки к войне и особенно в военные годы усилился государственно-монополистический капитализм в области внешней торговли. Всесторонний правительственный контроль над внешней торговлей поставил ее целиком на службу монополистическому капиталу Японии. В течение 1933—1937 гг. был установлен частичный правительственный контроль над сделками с иностранной валютой. Во второй половине 1937 г. был введен правительственный контроль над импортом и экспортом. Полностью был запрещен импорт около 300 видов товаров, на импорт ряда других товаров требовалось обязательное получение специальных лицензий. Экспорт некоторых товаров запрещался полностью, но в то же время экспорт ряда товаров кредитовался и субсидировался. В дополнение к этому была установлена так называемая «обусловленная связь» во внешней торговле. Сущность ее заключалась в том, что устанавливалась строгая зависимость между размером экспорта товаров и величиной импорта материалов, необходимых для их производства; запрещался импорт материалов для внутреннего потребления (кроме тех, которые шли на производство военных изделий); разрешался лишь импорт таких материалов, которые после обработки подлежали экспорту в виде готовых изделий.

Япония силой навязала оккупированным ею территориям (Маньчжурия и другие оккупированные районы Китая) участие в «иеновом блоке». Поскольку все расчеты производились в иенах, экспорт товаров из Японии на территории, входившие в «иеновый блок», не приносил Японии иностранной валюты [1]. В то же время торговый баланс Японии со странами, не входившими в «иеновый блок», имел большое пассивное сальдо.

Для покрытия дефицита, образовавшегося в результате громадных закупок военно-стратегического сырья у «третьих стран» (т. е. США и других стран, не входивших в «иеновый

[1] Необходимо, впрочем, отметить, что японские захватчики получали из Китая иностранную валюту при помощи контрабанды, продажи опиума и прямого грабежа. С помощью подобного рода операций «секция специальной службы японской армии» выкачивала из Китая иностранную валюту на многие сотни миллионов долларов, которые пошли на закупку военно-стратегического сырья в США и других капиталистических странах и послужили обогащению японских монополистов.

блок»), Японии пришлось выплатить в 1938—1939 гг. золотом огромную сумму — около 1 млрд. иен, в результате чего ее золотой запас упал до чрезвычайно низкого уровня, и торговля с «третьими странами» постепенно сокращалась.

Начатая Японией в декабре 1941 г. война против США и европейских колониальных держав и оккупация ею их владений — Индо-Китая, Малайи, Бирмы, Индонезии, Филиппин — в корне изменили характер японской внешней торговли. Все вновь захваченные территории также были включены в «иеновый блок». Экономические взаимоотношения между Японией и захваченными ею странами и территориями уже не являлись по сути дела внешней торговлей; это было прямое ограбление японскими империалистами захваченных стран и территорий, хотя и выступавшее в форме внешней торговли. Согласно официальным данным, обороты внешней торговли Японии в 1941—1944 гг. составляли ежегодно от 5 млрд. до 6 млрд. иен, причем в 1942 и 1943 гг. формально ее торговый баланс показывал активное сальдо. Однако эти данные представляли собой грубейшую фальсификацию ввиду того, что в сумму «экспорта» включилась стоимость товаров, предназначенных для оккупационных армий. Кроме того, оценка ввозимых и вывозимых товаров производилась произвольно. В действительности же коммерческий экспорт из Японии в указанные годы резко сократился и не покрывал возросший импорт.

Ограблению оккупированных территорий способствовала система расчетов по клирингу, при котором Япония вместо оплаты импортированных товаров, а также товаров, потреблявшихся на месте оккупантами, зачисляла их стоимость на замороженные клиринговые счета оккупированных стран в Японском банке или в специально созданном для этой цели в 1943 г. «Банке заморской торговли». Это принудительное «кредитование» японского импорта только по «странам Южных морей» (Филиппины, Индонезия, Индо-Китай, Бирма, Малайя) составило огромную сумму в 58,6 млрд. иен — свыше $^1/_4$ всех расходов на войну в 1937—1945 гг. При этом указанная сумма представляла собой лишь ту часть награбленных японскими захватчиками богатств, которую само японское правительство было вынуждено предать гласности. Сюда не входили ни прямые грабежи и реквизиции, производившиеся оккупантами, ни материальные ценности, захваченные путем выпуска военных бон.

Для государственно-монополистического регулирования внешней торговли был создан специальный аппарат. В этом аппарате правительственные органы играли подчиненную и в значительной степени формальную роль. В Японии не существовало министерства внешней торговли; делами внешней торговли ведал торговый департамент министерства иностранных дел. На различных экономических министерствах Японии

(министерство финансов, министерство торговли и промышленности, экономические департаменты министерств Восточной Азии и иностранных дел и др.) лежали по преимуществу обязанности по оформлению лицензий и учету внешнеторговых операций. Действительный же контроль над внешней торговлей был сосредоточен в руках внешнеторговых контрольных компаний и ассоциаций, в которых решающая роль неизменно принадлежала внешнеторговым монополиям. В 1943 г. многочисленные внешнеторговые контрольные компании и ассоциация были поглощены созданной тогда же «Всеяпонской корпорацией по руководству обменными операциями» (Коэки Эйдан) или поставлены под ее контроль. Все внешнеторговые фирмы, участвовавшие в «обменных операциях» с оккупированными территориями (кроме Индонезии, Малайи, Бирмы и Гонконга), рассматривались как агенты названной корпорации. Японские «контрольные внешнеторговые» органы были созданы и на оккупированных территориях.

Контрольные органы в области внешней торговли, как и в других областях японской экономики, представляли собой организации крупнейших японских монополистических концернов, наделенные правами правительственных органов. По требованию этих концернов в 1943 г. было ликвидировано $^{9}/_{10}$ всех внешнеторговых фирм — их число было сокращено с 6 000 до 600. Были оставлены только те фирмы, годовая сумма внешнеторгового оборота которых составляла не менее 5 млн. иен. Часть ликвидированных фирм вместе с их аппаратом и имуществом была передана в собственность крупных компаний. В результате всех этих мер централизация внешней торговли под контролем концернов «дзайбацу» усилилась. Внешняя торговля, подчиненная целям милитаризации экономики Японии, используемая для ограбления отсталых стран и оккупированных территорий, служила для японского монополистического капитала одним из наиболее значительных источников получения наивысших прибылей.

Внешняя торговля Японии после второй мировой войны

После разгрома Советскими Вооруженными Силами японских армий в Маньчжурии и Корее Японией были приняты условия капитуляции и послевоенного режима, соответствующие принципам Потсдамской декларации. Эти условия предусматривали полное разоружение Японии, уничтожение основ милитаризма, демократизацию внутренней жизни страны. В то же время они гарантировали Японии доступ к источникам сырья с целью развития ее мирной промышленности и возможность участия в международных торговых соглашениях, как необходимое условие развития ее мирной экономики.

Однако американские оккупанты лишили японский народ всех гарантированных ему Потсдамской декларацией прав.

С самого начала оккупации они взяли курс на превращение Японии в объект эксплуатации американских монополий, на сохранение и возрождение реакционных клик, японского монополистического капитала и милитаристов, на ремилитаризацию Японии и ее превращение в военный плацдарм американского империализма на Дальнем Востоке. В соответствии с этим США сорвали заключение мирного договора с Японией. Вместо этого Японии был навязан сепаратный договор между нею и правительствами США, Англии и других стран, зависимых от американского империализма, подписанный в Сан-Франциско в сентябре 1951 г. На его основе между США и Японией были заключены так называемый «Пакт безопасности» (сентябрь 1951 г.) и «Административное соглашение» (февраль 1952 г.). Эти насильственно навязанные Японии кабальные соглашения предусматривают бессрочную оккупацию Японии американскими войсками. В 1953 г. было заключено «Японо-американское соглашение о торговле и навигации», которое предоставляет американскому капиталу свободу хозяйничания в Японии.

В марте 1954 г. было заключено американо-японское соглашение «о помощи в обеспечении взаимной обороны», по которому расширяется контроль правительства США над японской экономикой и возрастающая часть последней переводится на обслуживание американских оккупационных войск в Японии и возрождаемых японских вооруженных сил. Тем самым Япония превращалась в полуколониальную страну, зависимую от американского империализма.

Американские империалисты не желают допустить возрождения мирной промышленности и торговли Японии, опасаясь соперничества со стороны японских монополий на мировом капиталистическом рынке, особенно в Азии и на Тихом океане. Отсюда стремление американских оккупантов всячески затормозить восстановление и развитие японской экономики как экономики независимого государства.

В то же время американские империалисты стремятся превратить Японию в свой военный плацдарм на Тихом океане и в этих целях форсируют милитаризацию японской экономики, содействуют восстановлению военной и тяжелой промышленности Японии, опираясь при этом на японские монополистические концерны — «дзайбацу». Кроме того, в планы американского империализма входит возрождение японской экспансии на рынках Юго-Восточной Азии в целях вытеснения Англии с ее позиций на этих рынках.

Американская оккупация пагубно отражается на состоянии японской экономики после второй мировой войны и на положении трудящихся масс Японии. Двойная эксплуатация трудящихся Японии — американским и японским капиталом, низкие темпы восстановления экономики и ее милита-

ризация, удушение мирных отраслей промышленности и сельского хозяйства — таковы результаты хозяйничания американских захватчиков в Японии.

Япония по темпам восстановления экономики в послевоенные годы оказалась на последнем месте в капиталистическом мире. По отношению к максимальному уровню производства, достигнутому в 1944 г., объем промышленного производства Японии в 1952 г. составил лишь 80,9%. При расчете на душу населения промышленное производство за 1952 г. достигло лишь 71% уровня 1944 г. В то же время японская тяжелая промышленность, выполняющая американские военные заказы, превзошла довоенный уровень производства. Среднемесячная добыча железной руды в 1952 г. достигла 169% от уровня 1937 г., выплавка чугуна — 150%, стали — 121% и производство электроэнергии — 164%.

Совершенно иная картина наблюдается в легкой промышленности Японии: производство хлопчатобумажных тканей в 1952 г. составило всего 46,4% от уровня производства в 1937 г., хлопчатобумажной пряжи — 49,5% и пряжи искусственного шелка — 42,5%.

В результате милитаризации экономики в Японии все более усиливается инфляция. Индекс оптовых цен (1937 г. = 100) в 1945 г. составил 278, в 1949 г. — 16 580, а в 1953 г. — 27 500. Сумма банкнот в обращении, равная в 1937 г. 2,5 млрд. иен, в 1949 г. выросла до 336 млрд. иен, а к концу 1953 г. — до 610 млрд. иен.

С каждым годом ухудшается положение японских трудящихся, реальная заработная плата рабочих на предприятиях Японии составляла в 1953 г. лишь половину довоенного уровня. В 1953 г., по официальным данным, в Японии насчитывалось свыше 8 млн. полностью безработных и имевших работу менее 35 часов в неделю. В то же самое время более 5 млн. человек работали свыше 60 часов в неделю, т. е. сверх 10 часов в день, причем на многих предприятиях, особенно выполнявших военные заказы, рабочий день длился 12—14 часов.

Американские и японские монополисты получают от своих предприятий в Японии колоссальные прибыли. Так, семь крупнейших монополистических банков страны в 1951 г. получили 59% чистой (после всех вычетов) прибыли. Американский империализм использовал оккупацию Японии для ее полного экономического и политического закабаления и, в частности, для установления контроля над ее внешней торговлей. Япония представляет собой важный рынок сбыта для США, особенно для американских нефтяных монополий, монополий металлургической промышленности и владельцев хлопковых плантаций. Американские зерноторговые монополии заинтересованы в захвате рынка пшеницы в Японии, импорт которой возрос в связи с потерей ею колоний.

Не менее важное значение американский империализм придает также контролю над японским экспортом. Для Соединенных Штатов Америки развитие экспорта из оккупированной ими Японии весьма важно в качестве одного из средств борьбы против их главного конкурента на мировом капиталистическом рынке — Англии и против других европейских империалистических стран, владеющих колониями в Азии и на Тихом океане.

Основная цель внешнеторговой политики США в отношении Японии заключается в том, чтобы отрезать ее от мирового демократического рынка, и в первую очередь от Китая, с которым она была связана традиционными торговыми связями, заставить Японию покупать американские товары, развивать ее торговую экспансию в районах, где преобладает Англия и другие конкуренты США.

Внешняя торговля относится к тем отраслям японской экономики, которые американские монополии прибрали к рукам в первую очередь. Иностранные, главным образом американские, фирмы контролируют значительную часть вывоза текстиля — основной статьи японского экспорта. Импорт зерна и сахара в Японию почти полностью находится в руках пяти американских компаний. Американские компании почти полностью контролируют импорт нефти. Став «компаньонами» японских внешнеторговых компаний, монополисты США осуществляют свой контроль над ними.

Американский банк — «Бэнк оф Америка» — через свой токийский филиал контролирует одну из крупнейших японских внешнеторговых компаний «Канэмацу». Филиал другого монополистического банка США — «Нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» — скупил акции крупнейших японских внешнеторговых компаний «Тодзай Коэки» и «Итотю» и установил свой контроль над ними.

Объем и товарная структура послевоенной внешней торговли Японии

В результате разгрома японского империализма во второй мировой войне Япония была выведена из строя как один из главных конкурентов США и Англии на мировом капиталистическом рынке. Доля ее участия в мировой капиталистической торговле резко упала, составив в 1952 г. по импорту 2,6% и по экспорту 1,8% против 3,9% по импорту и 3,4% по экспорту в 1937 г.

В 1952 г. Япония занимала девятое место в мировом капиталистическом импорте и пятнадцатое в мировом капиталистическом экспорте.

Абсолютные размеры послевоенной внешней торговли также сильно сократились.

Обороты внешней торговли Японии
(в млн. долл.)

	1937 г.[1]	1946 г.[2]	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	1 200	103	259	820	1 355	1 273	1 274
Импорт	1 363	305	684	974	2 044	2 028	2 410
Сальдо	—163	—202	—425	—154	—689	—755	—1 136

Эти данные не отражают действительное положение внешней торговли Японии ввиду большого фактического обесценения иены, которое не учтено при пересчете иены в доллары по официальному курсу. Более показательным являются индексы физического объема экспорта и импорта.

Индексы физического объема внешней торговли Японии
(средняя за 1934—1936 гг.=100)

	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.[3]
Экспорт	7,5	29,6	29,7	31,1	32,7
Импорт	17,8	32,8	47,2	53,9	70,1

Через 7 лет после окончания войны физический объем внешней торговли Японии, особенно ее экспорта, продолжал оставаться на весьма низком уровне по сравнению с довоенным. В то же время резко усилилась пассивность внешнеторгового баланса.

Отрицательное сальдо торгового баланса покрывается в значительной степени за счет кредитов, получаемых от правительства США, которые являются сильнейшим средством монополизации японского импорта американскими монополиями. После прекращения американской «помощи» с 1951 г. главным средством «покрытия» отрицательного сальдо торгового баланса стали долларовые поступления по так называемым «специальным заказам» США, т. е. по заказам на оружие, боеприпасы и снаряжение, выполняемым японской промышленностью для американских военных баз и интервенционистских армий в Корее. Таким образом, по существу пассивное сальдо внешней торговли Японии не имеет надежных источников покрытия, и ее валютно-финансовое положение является крайне неустойчивым.

[1] Включая торговлю с Кореей и Тайванем.
[2] Сентябрь 1945 г. — декабрь 1946 г.
[3] Предварительные данные.

В товарной структуре экспорта Японии после второй мировой войны произошли существенные изменения.

Товарная структура экспорта Японии

(в % к итогу)

Товарные группы	1937 г.	1947 г.	1949 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Текстиль и текстильное сырье .	59,4	75,1	50,3	48,2	32,6	33,2
В том числе:						
ткани-хлопчатобумажные .	18,4	49,9	37,4	29,3	14,2	14,1
шелк-сырец	14,9	6,3	6,9	8,6	3,4	3,4
Металлы и изделия из них . .	6,6	2,8	13,3	19,4	24,0	...
Машины и их части	3,1	4,1	7,0	8,3	6,3	5,6
Суда и транспортные средства .	2,5	—	3,7	4,0	2,4	9,2
Пищевые продукты	7,8	5,9	4,3	9,5	7,8	10,3
Продукты фармацевтические и химические	2,3	1,1	0,9	1,9	3,1	5,0
Керамические и стеклянные изделия	2,8	0,6	3,1	2,9	2,4	2,9

Как и в довоенные годы, главной статьей японского экспорта является текстиль, однако его доля сокращается главным образом за счет уменьшения экспорта шелка-сырца. Значительно увеличивается доля металлов, машин и других изделий тяжелой промышленности, что отражает происшедшее за годы войны усиление роли этой отрасли в японской экономике.

В структуре японского импорта также произошли серьезные изменения.

В результате сокращения японского сельскохозяйственного производства и одновременного роста населения резко возросла доля продовольственных товаров, ставших наиболее крупной статьей импорта Японии.

В довоенные годы бо́льшая часть импорта продовольствия шла из японских колоний. Так, в 1931—1935 гг. только 5%, а в 1936—1938 гг. только 2% импортированного риса (менее 1% всего потребленного в стране риса) было ввезено из иностранных государств, остальная же его часть импортировалась из Кореи и Тайваня, т. е. без затраты иностранной валюты. Ввоз продовольствия возрос как абсолютно, так и по удельному весу в общем импорте, все еще сильно отстающем от довоенного уровня.

В первые годы после войны импорт текстильного сырья, полуфабрикатов и изделий резко упал по сравнению с довоенным как в абсолютных размерах, так и по доле в общей сум-

Товарная структура импорта Японии
(в % к итогу)

Товарные группы	1937 г.	1947 г.	1949 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Текстиль и текстильное сырье .	40,6	17,0	23,9	38,2	29,3	28,2
В том числе:						
хлопок-сырец	30,9	13,3	16,7	28,8	20,6	15,5
шерсть	7,3	1,5	3,3	5,7	6,9	9,6
Предметы продовольствия . . .	6,8	51,1	40,3	34,9	30,6	25,9
В том числе:						
пшеница	1,2	44,1	31,2	26,6	21,3[1]	17,9
сахар	0,8	1,8	3,1	2,5	5,5	5,0
Черные и цветные металлы . .	13,4	0,8	5,4	2,3	7,2	8,5
Нефтепродукты—масла, жиры и воск	7,2	0,8	7,8	9,1	7,0	8,0
Машины и их части	3,3	1,3	0,2	0,6	3,0	6,7
Каучук	2,6	1,1	2,0	4,3	3,5	2,2
Химические удобрения	1,8	12,7	4,6	3,9	1,7	...

ме импорта. В дальнейшем, однако, импорт сырья для текстильной промышленности вновь увеличился. На текстильное сырье и продовольствие приходится более $^2/_3$ всего японского импорта. В то же время в японском импорте увеличилась доля материалов, имеющих военно-стратегическое значение, — нефтепродуктов и каучука.

Распределение внешней торговли Японии по странам

В импорте Японии после второй мировой войны главное место заняли США. Стремясь монополизировать рынок Японии, американские захватчики использовали для этой цели, в частности, бессрочные кредиты, предоставленные под флагом «помощи» Японии на сумму свыше 2 млрд. долл. Эти кредиты были предоставлены из специальных фондов «ГАРИОА» и «ЭРОА» [2]; они обеспечили проникновение американских това-

[1] Все зерновые.

[2] «ГАРИОА» («Управление и помощь на оккупированных территориях») — фонд, включавшийся в бюджет американских оккупационных армий в Японии, Западной Германии, Австрии и Южной Корее. По этому фонду производились главным образом поставки продовольствия и медикаментов. «ЭРОА» («Экономическое восстановление оккупированных территорий») создан в начале 1949 г. для кредитования импорта промышленных товаров, сырья и оборудования. Предоставление кредитов из указанных фондов было прекращено в середине 1951 г., тогда же эти фонды были ликвидированы.

ров на японский рынок путем так называемого некоммерческого импорта и по существу представляли собой финансирование экспорта американских товаров из средств госбюджета США, т. е. за счет налогоплательщиков.

Импорт из США в форме поставок на основе американской «помощи» уже сам по себе обусловил резкое возрастание удельного веса США в японском импорте. Кроме того, США использовали свое господство в Японии для того, чтобы в максимальной степени монополизировать также и коммерческий импорт, в результате чего доля США в японском импорте сильно возросла.

Распределение внешней торговли Японии по странам

(в % к итогу)

Страны	Экспорт						Импорт					
	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
США	20,1	25,4	21,7	13,6	18,0	20,3	33,6	64,7	41,6	34,4	37,9	29,1
Индия	10,0	3,5	2,5	3,8	2,9	2,1	12,0	4,1	1,8	2,6	3,5	2,9
Англия	5,3	6,4	3,1	4,0	5,7	2,0	2,8	0,8	0,6	1,6	1,8	1,8
Канада	0,6	0,7	1,8	1,1	1,1	1,2	2,8	0,6	1,6	4,0	5,4	4,3
Австралия	2,3	0,9	2,8	6,7	2,2	0,7	4,4	1,2	7,6	6,8	6,5	7,3
Германия, Западная[1]	1,4	1,1	1,3	1,6	1,3	2,0	4,7	1,2	0,9	0,8	1,1	2,0
Индонезия	6,3	21,9	5,6	...	5,0	7,2	4,0	1,7	1,4	...	1,4	2,1
Таиланд	1,5	21,1	5,2	3,3	2,8	3,9	0,4	0	4,4	2,5	3,1	2,9
Филиппины	1,9	1,6	2,6	2,8	1,5	1,9	1,2	1,4	2,3	2,4	2,5	2,0

США значительно расширили номенклатуру товаров, экспортируемых в Японию. Крупнейшей статьей их вывоза в Японию стало продовольствие (прежде всего пшеница).

Главные изменения в распределении японского экспорта по странам заключаются в следующем: вследствие американского запрета торговли с Китаем экспорт в Китай, занимавший в 1937 г. первое место, в 1951 г. свелся почти на нет; несмотря на рост доли импорта из США, доля японского экспорта, направляемого в США, остается ниже уровня 1937 г., причем весьма резко понизились и абсолютные размеры японского экспорта в США.

Выпадение китайского рынка и сокращение экспорта японских товаров в США обусловили усиление японской внешнеторговой экспансии в странах Юго-Восточной Азии и Британской империи. В японском экспорте после второй мировой

[1] 1937 г. вся Германия.

войны возросла доля Индонезии, Таиланда, Филиппин и других стран.

В результате американского запрета торговли с Китайской Народной Республикой импорт из Китая, составлявший в 1937 г. 11,6% всего японского импорта, в послевоенные годы также свелся почти к нулю.

Резко упал по сравнению с довоенным импорт из Англии, а также из Индии, занимавшей до войны в японском импорте большое место. С 1949 г. в импорте Японии начинает значительно возрастать доля некоторых стран Британской империи — Австралии, Малайи, Канады.

Торговая политика Японии после второй мировой войны

До 1948—1949 гг. в Японии существовал непосредственный контроль оккупационных властей над всем японским импортом и экспортом. Внешнеторговые сделки могли производиться только по лицензиям, выдаваемым штабом оккупационных войск. В дальнейшем оккупанты постепенно формально передали часть функций по регулированию внешней торговли японским правительственным органам, а после заключения сепаратного договора в Сан-Франциско функции контроля над внешней торговлей были формально полностью переданы японскому правительству. Однако этот акт является лишь средством маскировки американского господства в Японии.

Контроль над внешней торговлей, осуществляемый от имени японского правительства, строится таким образом, чтобы обеспечить проведение внешнеторговой политики, угодной американскому империализму и его «младшему партнеру» — «дзайбацу».

В декабре 1950 г. было издано распоряжение о запрещении японского экспорта в Китай товаров, якобы имеющих военно-стратегическое значение. На эти товары приходилось более 95% всего японского вывоза в Китай. Тем самым внешняя торговля Японии с Китаем была фактически запрещена.

Так называемое «Административное соглашение», заключенное в 1952 г. между США и Японией, предусматривает беспошлинный ввоз ряда американских товаров на территорию американских военных баз в Японии. Поскольку никакого контроля над движением товаров и валюты между территорией многочисленных американских военных баз и остальной Японией нет, естественно, что подобное положение означает беспошлинный ввоз в Японию из США больших масс товаров (особенно драгоценностей и разных предметов роскоши) и свободу спекуляции валютой.

Одним из важных рычагов американского контроля над внешней торговлей является система «инвалютного бюджета». «Инвалютный бюджет» составляется на каждый квартал

и на год в целом и включает, с одной стороны, поступления иностранной валюты от экспорта японских товаров и по другим операциям, с другой стороны, предполагаемое использование этой валюты для импорта товаров за определенный отрезок времени (квартал, год).

«Бюро по контролю над иностранной валютой», созданное в марте 1949 г., осуществляет контроль за исполнением «инвалютного бюджета». Деятельность этого бюро, в руках которого фактически сосредоточено руководство финансированием экспорта и импорта Японии, находится под контролем американских военных властей и посольства, так как «инвалютный бюджет» в большой степени зависит от поступлений долларовой валюты на основе «специальных заказов» американских войск.

Стремление США использовать Японию в качестве орудия своей экспансии в сферы влияния Англии и других европейских государств еще больше усиливает империалистические противоречия. Однако роль Японии в современной торговой войне империалистов отнюдь не ограничивается тем, что она является орудием американского империализма. Японские монополии во все возрастающей степени выступают на мировом капиталистическом рынке как активная сила, ведущая борьбу против своих империалистических конкурентов, в том числе и монополий США.

Торговая экспансия Японии дополняется ее возрастающей экспансией в области вывоза капитала. При прямой поддержке правящих кругов США и финансовой помощи американских банков японские монополии уже приступили к осуществлению разработки сырьевых ресурсов в странах Юго-Восточной Азии, к созданию в ряде стран (Бирме, Пакистане и др.) смешанных промышленных предприятий с участием японского и местного капитала.

Торговый баланс Японии со странами долларовой зоны резко дефицитен: США монополизировали Японию как рынок сбыта, в то время как в США направляется менее $^1/_4$ японского экспорта. Сальдо торгового баланса со странами стерлинговой зоны, а также с прочими странами, как правило, для Японии положительно, поскольку в указанные страны направляется основная часть японского экспорта. Это ведет к острой борьбе между США и странами Британской империи за японский рынок. Уже в 1947—1948 гг. большинство стран стерлинговой зоны и других стран, не входящих в долларовую зону, предъявили американским оккупационным властям, в качестве условия закупок японских товаров, требование о встречных закупках Японией товаров в указанных странах. В связи с начавшимся уже тогда громадным затариванием на складах японских компаний американские власти были вынуждены согласиться на это требование и пойти на

заключение торговых договоров между Японией и капиталистическими странами, не входящими в долларовую зону. Эти договоры предусматривали приблизительное равенство покупок и продаж договаривающихся сторон, причем покрытие отрицательного для контрагентов Японии сальдо предполагалось производить для стран стерлинговой зоны — фунтами стерлингов, а для прочих стран — их местной валютой.

В результате этих договоров торговля Японии со странами Юго-Восточной Азии увеличилась, что привело к некоторому сокращению доли США в японском импорте.

На основе упомянутых выше торговых договоров в 1950 г. было заключено англо-японское соглашение, и наиболее крупным покупателем японских товаров к 1951 г. стали страны стерлинговой зоны. Это соглашение еще больше обострило англо-американские и японо-английские противоречия. Торговля Японии со странами стерлинговой зоны значительно возросла. Япония вновь выступила на мировом капиталистическом рынке как серьезный конкурент английских монополий, особенно по экспорту текстильных товаров, а также по ряду других важных товаров английского экспорта (например, машинам). Как по абсолютным размерам, так и по доле в мировом капиталистическом экспорте текстиля Япония вновь вышла на первое место, выступая в качестве главного конкурента Англии и Индии, в первую очередь на рынках Юго-Восточной Азии.

Однако развитие японского экспорта в страны стерлинговой зоны, при необратимости фунта стерлингов, поставило Японию перед новыми валютно-финансовыми трудностями. При создавшихся условиях правящие круги Японии поддерживают требование США о восстановлении обратимости фунта стерлингов и о ликвидации британской системы преференциальных тарифов.

Внешняя торговля и вся экономика Японии, поставленная под контроль финансового капитала США, зашла в тупик неразрешимых противоречий и находится под угрозой кризиса.

Главным препятствием для борьбы с этим кризисом являются навязанные Соединенными Штатами ограничения в торговле Японии с Китайской Народной Республикой, почти полная изоляция Японии от мирового демократического рынка. Вынужденная покупка в США по высоким ценам многих товаров, которые Япония имеет возможность покупать по более низким ценам в Китае, наносит серьезный ущерб экономике Японии. Этот ущерб усугубляется огромными расходами на перевозку товаров из США и особенно дополнительными потерями валюты, идущей на фрахтование иностранных судов. При этом необходимо иметь в виду, что для перевозки товаров из Китая могут быть использованы мелкие суда, непригодные для перевозок через океан.

Вот несколько примеров разорительной торговли Японии с США: одна тонна коксующегося угля, ввозимого из США, обходится Японии в 30 долл., тогда как тонна такого же угля, импортируемого из Кайланских копей (Китай) перед войной в Корее, обходилась в 15 долл. Десятки миллионов долларов Япония переплачивает вследствие того, что соевые бобы, которые в прошлом ввозились главным образом из Маньчжурии, сейчас почти целиком импортируются из США. Соль, которую Япония в прошлом в больших количествах ввозила из Северного Китая, после войны она вынуждена ввозить на иностранных судах из районов Средиземного моря, платя за перевозку свыше 80% ее стоимости. На каждой тонне риса, покупаемой в США, Япония переплачивает 60 долл., а на каждой тонне пшеницы — 20 долл.

При развитии торговли с Китаем валютная проблема не имела бы сколько-нибудь существенного значения, так как КНР с ее быстро и непрерывно растущим рынком в состоянии предъявить на японские товары гораздо более высокий и устойчивый спрос, чем тот, который в прошлом предъявлялся гоминдановским Китаем, а в настоящее время — США.

Большой ущерб, наносимый японской экономике искусственным разрывом торговых связей с Китаем, заставляет и влиятельные круги японской крупной буржуазии также подымать свой голос за восстановление торговли с Китаем.

Требование о восстановлении торговли с Китаем становится в Японии все более настойчивым и исходит от все более широких кругов. В Японии создан ряд организаций предпринимателей, выступающих за восстановление торговли с Китаем. Крупнейшая среди них — «Общество содействия японо-китайской торговле», объединяющее около 100 предпринимательских компаний.

В парламенте также усиливаются требования налаживания торговли с Китаем. Создан специальный парламентский комитет содействия японо-китайской торговле, в который входит большинство депутатов. Делегация японских предпринимателей, посетившая КНР в 1953 г., заключила соглашение с китайскими обществами о взаимных поставках товаров. Однако выполнение этого соглашения тормозится правящими кругами Японии.

Важное место в борьбе широких слоев японского народа за освобождение от американской кабалы и от предательских реакционных клик, за национальную независимость Японии, за мир занимает борьба за независимую внешнюю торговлю, в особенности за развитие торговых связей с КНР.

В этой борьбе японский народ находит полную поддержку со стороны Советского Союза, стран народной демократии и всех народов, борющихся за мир.

ГЛАВА VII

БЕЛЬГИЯ

Особенности экономики Бельгии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Бельгия является высокоразвитой капиталистической страной. Развитию промышленности в Бельгии содействовали ее выгодное географическое положение на перекрестке международных торговых путей, раннее развитие капиталистических отношений, наличие богатых запасов каменного угля, а также близость люксембургской и лотарингской железной руды.

Промышленное развитие Бельгии осуществлялось на основе эксплуатации богатейших колониальных владений в Африке — Бельгийского Конго, а после империалистической войны 1914—1918 гг. — и подмандатной территории Руанда-Урунди. Территория указанных владений Бельгии в 80 раз превышает территорию метрополии. По площади колониальных владений Бельгия занимает третье место среди колониальных держав.

Крупнейшими группами финансового капитала Бельгии, господствующими в основных отраслях промышленности, являются «Сосьете женераль де Бельжик», «Банк де Брюссель», «Амэн»

Наибольшее развитие среди отраслей промышленности получили в Бельгии добыча угля, черная и цветная металлургия, машиностроение, текстильная, стекольная и химическая.

Первая мировая война причинила Бельгии разрушения, составившие 7—8% ее национального богатства. При помощи правительственных субсидий частным предпринимателям, которые выплачивались за счет усиления налогового обложения трудящихся, а также займов и кредитов, полученных от США и Англии, бельгийская промышленность была восстановлена. На финансирование восстановительных работ шли также германские репарационные платежи.

В результате усиления эксплуатации природных ресурсов Бельгийского Конго, в Бельгии после первой мировой войны получили значительное развитие рафинирование цветных и редких металлов — олова, кобальта, радия, меди, аффинаж драгоценных металлов и производство некоторых химических товаров.

Развитию промышленности Бельгии способствовало также заключение в 1921 г. экономического союза с Люксембургом, богатым железной рудой и имеющим развитую металлургическую промышленность. Бельгия использовала все выгоды и преимущества этого союза и фактически поглотила Люксембург как в экономическом, так и в политическом отношении.

К началу мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Бельгия, занимавшая среди капиталистических стран 68-е место по территории и 30-е место по населению, находилась среди них на одном из первых мест по производству ряда основных товаров. В производстве цинка в капиталистических странах Бельгии в 1929 г. принадлежало второе место, стали — пятое, в добыче каменного угля — шестое. После второй мировой войны она сохранила за собой примерно те же места.

Производство важнейших товаров в Бельгии
(в млн. т)

Виды товаров	1929 г.	1937 г.	1949 г	1952 г.	1953 г.
Каменный уголь	27	30	28	30	30
Кокс	6,0	5,5	5,0	6,4	5,9
Сталь	4,1	3,9	3,8	5,1	4,4
Цинк (тыс. т)	198	218	177	187	194

Бельгия относится к числу стран, экспортирующих в значительных размерах капитал. Перед первой мировой войной она занимала четвертое место среди крупнейших экспортеров капитала (после Англии, Франции и Германии). Вывоз бельгийского капитала в другие страны, главным образом в форме инвестиций в промышленность, составлял около $^1/_{10}$ национального дохода Бельгии.

В то же время Бельгия подобно другим небольшим капиталистическим странам сама находится в сфере влияния более сильных империалистических государств. В результате второй мировой войны зависимость ее от крупных империалистических держав еще более возросла. Особенно усилилась экономическая, политическая и военная зависимость Бельгии от США. США укрепили свои позиции во внешней торговле Бельгии и ее колонии — Бельгийском Конго; они увеличили свои капиталовложения в Бельгии, заняв господствующее положение в нефтеперегонной и автомобильной отраслях промышленности.

Стремясь полностью прибрать к рукам естественные богатства Бельгийского Конго, американские монополии усилили капиталовложения в горнодобывающую и обрабатывающую промышленность колонии. Они построили заводы по выплавке меди, олова, по первичной обработке урана, по изготовлению толя, по обработке дерева и др.

Бельгийская буржуазия идет на многочисленные уступки американскому империализму и на превращение страны в сателлита американских монополий, рассчитывая на их помощь в подавлении нарастающей борьбы рабочего класса и всех трудящихся.

Оставаясь в лагере империалистических государств на положении зависимого, подчиненного партнера США, Бельгия тем не менее сама осуществляет империалистическую внешнюю политику. Она усиливает эксплуатацию своих колониальных владений, входит в антисоветские блоки и готовится к участию в новой империалистической войне.

Вторая мировая война привела к усилению загнивания и паразитизма бельгийского капитализма, что нашло свое выражение в упадке промышленности и сельского хозяйства, в замедлении темпов промышленного развития. Несмотря на то, что Бельгия вышла из войны без значительных потерь, ее промышленное производство достигло довоенного уровня только в конце 1951 г. и то главным образом за счет милитаризации экономики.

В поисках выхода из экономического кризиса и в целях подавления рабочего и национально-освободительного движения бельгийские правящие круги поддерживают американских империалистов, стремящихся развязать новую мировую войну, усиливают милитаризацию страны и раздувают военное производство, придавая экономике еще более уродливый и однобокий характер. Эта реакционная политика бельгийского монополистического капитала усиливает экономические и классовые противоречия в стране и ставит ее перед еще более глубоким кризисом.

Общая характеристика внешней торговли Бельгии

Внешняя торговля играет большую роль в экономике Бельгии. Значительная часть ее промышленной продукции идет на экспорт.

Бельгия экспортирует 90% продукции оконного стекла, 85% зеркального стекла, 71% цинка, 70% черной металлургии, 70% деревообрабатывающей промышленности, 60—70% текстильной промышленности, 66% сельскохозяйственных машин, 60% транспортного оборудования, 36% цемента, 22% добываемого угля. В среднем Бельгия вывозит 40% своей промышленной продукции (по стоимости).

В то же время Бельгия почти не имеет собственного сырья для развития основных отраслей промышленности, кроме каменного угля (в основном некоксующегося) и небольшого количества льна. Недостаточна также и собственная продовольственная база Бельгии.

Примерно 80% сырья, перерабатываемого в Бельгии, ввозится из-за границы. Так, производство чугуна, цинка, свинца, пряжи шерстяной, хлопчатобумажной, джутовой и пеньковой, а также алмазная и фаянсовая промышленность на 100% зависят от импорта сырья, деревообрабатывающая промышленность — на 85%, табачная — на 83%, бумажная — на 80%, кожевенная — на 76%, льняная — на 75%.

Бельгийские монополии пытались создать собственную аграрную и сырьевую базу в своих колониальных владениях. Это им удалось лишь в отношении некоторых видов сырья, например цветных металлов — олова, меди, кадмия, кобальта, а также копала, пальмовых орехов, от 88 до 90% всего импорта которых в Бельгию приходится на Бельгийское Конго. Отсутствие в Бельгии и ее колониях достаточных ресурсов важнейших видов сырья, например нефти, каучука, хлопка, шерсти, а также усиление после войны позиций американского капитала в Бельгийском Конго, захватившего контроль над производством имеющихся видов сырья, увеличивают зависимость Бельгии от американских и английских монополий.

Недостаточность сельскохозяйственной базы заставляет Бельгию импортировать 70—75% потребного ей ячменя, 63% пшеницы, 20% ржи и т. д.

О роли внешней торговли в экономике Бельгии можно судить по тому, что в 1948 г. стоимость оборота ее внешней торговли составляла 74% к общей сумме национального дохода против 36% в Швеции, 20% во Франции с колониями и 8% в США.

Размеры внешнеторгового оборота на душу населения в Бельгии значительно выше, чем в других странах. В 1952 г. внешняя торговля на душу населения в Бельгии и Люксембурге составила 547 долл., в Нидерландах — 417, в Англии — 329, во Франции — 195, в США — 164 долл. Удельный вес Бельго-Люксембургского союза в 1937 г. составлял 3,4% в мировом импорте и 3,3% в мировом экспорте (без СССР).

После второй мировой войны удельный вес Бельго-Люксембургского союза в торговле капиталистических стран остался на прежнем уровне: в 1952 г. он равнялся 3,1% в импорте и 3,4% в экспорте. По оборотам внешней торговли Бельго-Люксембургский союз занимает шестое—седьмое место среди капиталистических стран и идет впереди таких крупных государств, как Италия, Япония, Индия. В мировом капиталистическом экспорте отдельных товаров Бельгия и ее колонии имеют более высокий удельный вес. Например, в 1937 г. удельный вес Бельго-Люксембургского союза в мировом экспорте (без СССР) черных металлов составлял 24,2%, цинка—34,3%, меди — 8,3%, каменного угля — 4,4%, продукции машиностроения — 3,6% (1938 г.). После второй мировой войны по экспорту черных металлов и цинка Бельго-Люксембургский

союз занимает среди капиталистических стран в разные годы первое или второе место. В 1952 г. доля Бельго-Люксембургского союза составила в мировом капиталистическом экспорте цинка 23% и черных металлов — 29%. Вместе с Люксембургом Бельгия является крупным экспортером различного оборудования, соды, томасовых шлаков.

Колониальные владения Бельгии занимают первое место в капиталистическом мире по экспорту урана, радия, кадмия, кобальта, алмазов и имеют большой удельный вес в мировом капиталистическом экспорте меди, олова, цинка.

Как покупатель сырьевых товаров Бельгия играет важную роль на рынке железной руды, по импорту которой до войны она занимала второе место в капиталистическом мире, а также на рынках зерновых (пшеница), хлопка, шерсти, лесоматериалов и других товаров.

Выгодное географическое положение Бельгии способствовало ее развитию как центра транзитной торговли, ставшей для нее важным источником доходов. В 1937 г. перевозка прямым транзитом составляла 29% общего товарооборота Бельгии и Люксембурга (в весовом выражении), а в 1952 г. — 19%.

Бельгия является также важным центром посреднической торговли. Она ввозит некоторые продовольственные товары (кофе, какао, зерно), минералы, лесоматериалы, пушнину и др., а затем перепродает их в другие страны. В 1937 г. реэкспортные товары составили 1,6% всего экспорта (в весовом выражении), а в 1952 г. — 8,7%.

Динамика оборотов внешней торговли Бельго-Люксембургского союза показана в приводимой ниже таблице. При рассмотрении этих данных необходимо учитывать, что бельгийский франк неоднократно девальвировался (в 1926, 1935, 1944 и 1949 гг.).

Обороты внешней торговли Бельго-Люксембургского союза
(в млрд. бельг. фр.)

	1913 г.	1929 г.	1934 г.	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт . . .	3,7	31,9	13,8	25,5	29,7	74,1	82,6	132,6	122,5	112,9
Импорт . . .	5,0	35,6	14,0	27,9	52,6	87,4	97,5	127,2	123,0	120,4
Сальдо . . .	—1,3	—3,7	—0,2	—2,4	—22,9	—13,3	—14,9	+5,4	—0,5	—7,5

После первой мировой войны внешняя торговля Бельгии в ценностном выражении выросла довольно значительно. Это объясняется главным образом обесценением бельгийского франка. На увеличение показателей внешнеторгового оборота

оказало влияние также то, что с 1 мая 1922 г. внешняя торговля Бельгии и Люксембурга, заключивших соглашение об экономическом союзе, стала учитываться вместе.

Сильнейшая зависимость Бельгии от внешнего рынка дала себя остро почувствовать в годы мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Резкое сокращение спроса на мировом рынке, усиление всеми капиталистическими странами торгово-политических барьеров, конкуренция стран с обесцененной валютой вызвали падение внешней торговли Бельго-Люксембургского союза. Самой низшей точкой был 1934 г., когда внешнеторговый оборот упал на 60% по сравнению с 1929 г.

Бельгийская буржуазия пыталась поднять конкурентоспособность своей промышленности на внешних рынках путем понижения заработной платы рабочих; это привело к росту забастовочного движения и социальных конфликтов в стране.

В целях борьбы за рынки сбыта бельгийская буржуазия широко использовала валютный демпинг. В марте 1935 г. бельгийское правительство отменило золотой стандарт и снизило курс бельгийского франка на 28%, вследствие чего его паритет был доведен до 10,4% довоенного уровня. Девальвация бельгийского франка и оживление промышленности, начавшееся в капиталистических странах, вызвало увеличение внешней торговли Бельго-Люксембургского союза в 1936—1937 гг. Однако обороты внешней торговли не достигли уровня 1929 г., а с 1938 г. в связи с новым экономическим кризисом снова резко упали.

В годы второй мировой войны внешняя торговля Бельгии находилась в руках немецких оккупантов, которые выкачивали из Бельгии промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

После второй мировой войны обороты внешней торговли Бельгии в ценностном выражении значительно выросли. Этот рост объясняется повышением уровня товарных цен после войны. По физическому же объему внешняя торговля Бельгии лишь в 1951 г. несколько превысила довоенный уровень, а в 1952 г. снова сократилась. Индекс физического объема (1937 г. = 100) импорта в 1952 г. составил 109, а экспорта — 105.

В послевоенный период обострилась борьба бельгийских монополий с монополиями других стран за внешние рынки. В первые годы после войны бельгийские экспортеры, используя недостаток товаров на мировом капиталистическом рынке, отсутствие конкуренции со стороны Германии и Японии и ослабление Италии и Франции, быстро увеличивали свой экспорт. По мере восстановления производства в других капиталистических странах и роста предложения товаров на внешних рынках бельгийские экспортеры стали наталкиваться на затруднения в сбыте. Уже в конце 1947 г. появились трудности в экспорте продукции отраслей легкой промышленности, в част-

ности изделий текстильной, трикотажной и кожевенной отраслей промышленности, а также эмалированных и алюминиевых изделий, скобяных товаров, мотоциклов, велосипедов, радиоаппаратуры, электробытовых приборов. В 1948 и 1949 гг. трудности сбыта распространились и на другие товары.

В сентябре 1949 г. в Бельгии, как и во многих других капиталистических странах, была проведена девальвация валюты, однако в несколько меньших размерах. Курс бельгийского франка был понижен по отношению к доллару на 12,5%, а по отношению почти ко всем другим валютам он повысился. Это обстоятельство уменьшило конкурентную способность бельгийских товаров на внешних рынках по сравнению с товарами других европейских стран и еще более обострило проблему сбыта.

Усилившаяся в 1950—1952 гг. милитаризация экономики капиталистических стран, в том числе и Бельгии, привела к усилению спроса на вооружение, стратегическое сырье и другие товары, идущие на военные цели, и к резкому росту цен. Внешнеторговый оборот Бельго-Люксембургского союза в эти годы сильно увеличился в ценностном выражении и несколько меньше по физическому объему.

Усиленный экспорт военно-стратегических товаров в 1951 г. в страны — участницы Европейского платежного союза, осуществлявшийся фактически в кредит, явился одной из причин резкого роста экспорта и образования положительного сальдо торгового баланса Бельгии. В 1952 г. в результате обострения борьбы за рынки и мер, принятых бельгийским правительством для выравнивания торгового баланса со странами — участницами Европейского платежного союза, экспорт Бельго-Люксембургского союза впервые за все послевоенные годы упал и сальдо торгового баланса вновь стало отрицательным. 1953 г. характеризуется дальнейшим сокращением оборотов внешней торговли и ростом отрицательного сальдо торгового баланса.

Пассив торгового баланса Бельгии до второй мировой войны покрывался за счет доходов от капиталовложений за границей, фрахта, туризма и других активных статей платежного баланса. После войны отрицательное сальдо торгового баланса резко возросло в основном за счет увеличения пассива в торговле с США. Пассив в торговле Бельгии с США в 1937 г. составлял 0,5 млрд. бельг. фр., а в 1952 г. он вырос до 8,9 млрд. бельг. фр.

Огромный рост импорта из США без соответствующего экспорта привел к сокращению долларовых ресурсов Бельгии и образованию долларового дефицита, свидетельствующего о возросшей зависимости Бельгии от Соединенных Штатов.

Рост отрицательного сальдо торгового баланса Бельгии после второй мировой войны увеличил трудности балансирования платежного баланса. Огромное отрицательное сальдо

по внешней торговле не покрывалось в 1946—1948 гг. доходами по другим статьям платежного баланса (в среднем на 38%). Для покрытия пассивного сальдо Бельгия использовала резервный золотой фонд Национального банка, а также прибегала к новым кредитам у Соединенных Штатов. В результате золотые запасы Бельгийского национального банка сократились. Получая кредиты, Бельгия отягощает свой платежный баланс выплатой процентов и погашением долга, что увеличивает ее экономическую и политическую зависимость от стран-кредиторов, главным образом от США.

Ведущая роль в экспорте Бельгии принадлежит промышленным изделиям, на которые приходится свыше 50% общей

Товарная структура внешней торговли Бельго-Люксембургского союза

(в % к итогу)

Товарные группы	Экспорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Живые животные . . .	0,5	0,3	0,03	0,06	0,04	4,5
Пищевые продукты и напитки	7,9	5,3	3,6	5,9	4,4	
Сырье и полуфабрикаты	32,1	44,5	30,7	34,5	30,7	33,9
Готовые изделия . . .	59,2	48,8	65,4	59,2	64,3	61,6
Золото и серебро . . .	0,3	1,1	0,3	0,3	0,5	...
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Товарные группы	Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г	1952 г.	1953 г.
Живые животные . . .	0,2	0,1	0,6	0,3	0,3	17,3
Пищевые продукты и напитки	20,3	19,3	26,8	19,8	18,2	
Сырье и полуфабрикаты	52,1	56,7	41,4	47,2	47,7	46,1
Готовые изделия . . .	26,9	22,4	30,7	31,9	33,1	36,6
Золото и серебро . . .	0,5	1,5	0,5	0,8	0,7	...
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

стоимости экспорта. Основными товарами в этой группе являются: электротехническое, железнодорожное, подъемно-транспортное оборудование, станки, ткани, стекло и изделия из

него, химические товары. По этой группе товаров Бельгия выступает как конкурент крупнейших империалистических государств.

На сырье и полуфабрикаты приходится примерно $^1/_3$ экспорта. Основной и почти единственной статьей сырьевого экспорта Бельгии является уголь. Группа полуфабрикатов представлена главным образом цветными и черными металлами, удобрениями, цементом.

Продовольственные товары и живые животные играют в экспорте сравнительно небольшую роль. Бельгия экспортирует лошадей-тяжеловозов, муку, сахар, какао (ввозимое из Конго и перерабатываемое в Бельгии), цветы, цикорий, хмель.

Структура бельгийского импорта аналогична импорту большинства других индустриальных капиталистических стран. Импорт Бельгии на $^1/_2$ состоит из сырья и полуфабрикатов, главным образом железной руды и руд цветных металлов, текстильного сырья, лесоматериалов, нефти и нефтепродуктов, коксующегося угля.

Колонии играют решающую роль в снабжении Бельгии некоторыми видами сырья, в частности рудами цветных металлов, драгоценными камнями, частично марганцевой рудой, хлопком и каучуком.

Около $^1/_3$ всего импорта приходится на готовые изделия, представляющие продукцию почти всех отраслей промышленности, и $^1/_5$ — на продовольственные товары.

После второй мировой войны структура бельгийской торговли несколько изменилась. По данным за 1953 г., в экспорте Бельгии увеличилась доля готовых изделий до 61,6%, а доля сырья и полуфабрикатов уменьшилась до 33,9%, в импорте удельный вес сырья и полуфабрикатов сократился до 46,1%, удельный вес готовых изделий увеличился до 36,6%.

Изменения в товарной структуре внешней торговли Бельгии после войны являются результатом неравномерного развития отдельных отраслей промышленности и отражают рост диспропорций в бельгийской экономике. Милитаризация экономики Бельгии в связи с ее участием в агрессивном Североатлантическом пакте способствовала усилению этих диспропорций.

Бельгийским металлургическим и машиностроительным монополиям удалось быстро расширить производство и захватить часть внешних рынков по черным металлам и оборудованию, принадлежавших до войны Германии, Италии и Японии. Удельный вес продукции металлургии, металлообрабатывающей промышленности и машиностроения в экспорте Бельгии увеличился с 35,7% в 1937 г. до 46,7% в 1951 г.

В то же время другие важные отрасли бельгийской промышленности оказались в состоянии застоя, в особенности добыча угля, что явилось результатом технической отсталости

этой отрасли и тяжелых условий труда в шахтах. Кроме того, бельгийские экспортеры столкнулись с таким необычным в истории внешней торговли Европы препятствием, как импорт низкокачественного каменного угля из США, навязываемого по высоким ценам в течение ряда лет после войны западноевропейским странам, в том числе Бельгии. В некоторых отраслях промышленности нехватало сырья, например в цветной металлургии, в силу чего эта отрасль работала на более низком уровне, чем до войны.

Доля продовольственных товаров в импорте Бельгии в первые послевоенные годы сильно увеличилась в результате сокращения собственного сельскохозяйственного производства. Упадок сельского хозяйства в Бельгии был использован США для увеличения сбыта своих товаров в Бельгии. По мере восстановления сельского хозяйства импорт продовольственных товаров сокращался.

Уменьшение доли сырья и полуфабрикатов в импорте Бельгии явилось результатом дефицитности многих видов сырья на мировом капиталистическом рынке вследствие их захвата Соединенными Штатами Америки.

После второй мировой войны бельгийские капиталисты в целях борьбы с иностранной конкуренцией стремились расширить производство каучука, хлопка и других видов сырья в Бельгийском Конго.

За послевоенные годы производство хлопка, джута и каучука в Бельгийском Конго увеличилось. Однако оно не обеспечивает потребности метрополии, и Бельгия попрежнему зависит от англо-американских монополий в отношении многих видов сырья.

Распределение внешней торговли Бельго-Люксембургского союза по странам

Преобладающее место в экспортной и импортной торговле Бельгии занимают европейские страны. В 1937 г. на четыре европейские страны — Англию, Францию, Западную Германию и Нидерланды — приходилось 52,6% всего экспорта и 40,1% импорта Бельгии.

Основным покупателем черных металлов является Англия, каменного угля — Франция, цинка — Западная Германия, Англия, Франция; в отношении импорта железной руды Бельгия зависит от Франции, льна — от Франции и Голландии, кокса — от Западной Германии.

В 1953 г. удельный вес названных европейских стран в экспорте Бельгии снизился до 42,9%, главным образом за счет уменьшения вывоза во Францию и Англию в результате захвата рынка этих стран Соединенными Штатами Америки и роста конкуренции среди западноевропейских государств.

Распределение по странам внешней торговли Бельго-Люксембургского союза

(% к итогу)

Страны	Экспорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	18,2	13,5	9,0	7,8	11,1	7,8
Германия, Западная[1]	11,9	10,9	4,6	6,8	9,6	9,3
Нидерланды	12,7	11,0	15,5	22,4	15,3	17,8
Франция	12,6	17,2	9,3	9,3	7,4	8,0
США	6,8	7,5	6,0	8,4	7,5	10,3
Аргентина	3,0	3,7	5,2	0,6	1,0	0,2
Бельгийское Конго	2,6	1,5	3,8	3,7	5,8	5,8

Страны	Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Англия	11,2	8,3	9,7	9,6	8,2	9,0
Германия, Западная[1]	13,8	11,4	5,9	8,0	10,8	12,3
Нидерланды	11,6	8,2	8,2	10,0	13,2	13,8
Франция	19,5	12,2	8,7	11,4	10,1	11,1
США	9,6	8,5	17,9	15,7	14,7	10,2
Аргентина	6,6	6,3	4,2	1,5	0,9	2,0
Бельгийское Конго	3,9	8,2	7,3	7,5	8,0	7,4

В импорте Бельгии удельный вес этих четырех стран увеличился до 46,2%.

В первые послевоенные годы резко увеличилась доля США во внешней торговле Бельгии. США предоставили Бельгии после войны несколько долгосрочных займов, которые открыли американским монополиям внутренний рынок Бельгии, так как одним из основных условий займов являлось обязательство закупать товары в США. Кредиты, предоставленные США, использовались ими в целях политического подчинения Бельгии американскому империализму. США добивались от Бельгии односторонних торгово-политических уступок, снижения таможенных пошлин на американские товары, отказа от ограничений импорта, т. е. проведения мероприятий, лишающих Бельгию средств защиты перед мощным натиском американских монополий.

Одним из таких примеров политического и экономического закабаления Бельгии американскими монополистами является соглашение, заключенное в июле 1948 г. между правительствами США и Бельгии по «плану Маршалла». Это соглашение

[1] В довоенные годы вся Германия.

имело для Бельгии кабальный характер, а все преимущества по нему получили США. Соглашение обязывало Бельгию поставлять в США стратегическое сырье. Практически это означало, что США захватывают продукцию промышленности и сельского хозяйства Бельгии и ее колоний, имеющую стратегическое значение, и запрещают ее экспорт в другие страны. Соглашение обязывало Бельгию предоставлять американским монополиям «равные возможности» при эксплуатации ресурсов и при вложениях капиталов в предприятия Бельгии и ее колоний. Эти статьи соглашения попирали суверенные права Бельгии и создавали американским монополиям возможность свободно хозяйничать на территории Бельгии и ее владений. Используя «план Маршалла», американские монополисты наводняли рынок Бельгии своими товарами, что наносило ущерб ее экономике, вело к сокращению производства и росту безработицы. Удельный вес США в импорте Бельгии увеличился с 8,5% в 1937 г. до 18,1% в 1949 г.

В последующие годы удельный вес США в импорте Бельгии снизился, но все еще значительно превышает довоенный уровень.

Дополнением к соглашению по «плану Маршалла» явилось соглашение, заключенное между правительствами США и Бельгии 27 января 1950 г., о так называемом «обеспечении взаимной безопасности». По этому соглашению Бельгия взяла на себя обязательство поставлять Соединенным Штатам стратегическое сырье, производимое в Бельгии и ее колониях, в обмен на вооружение, которое США сочтут нужным поставить Бельгии. Это «двустороннее» соглашение обеспечило США беспрепятственное ограбление Бельгии и ее колоний.

США теснят Бельгию и на внешних рынках, в частности на рынках стран Западной Европы и Латинской Америки, а также ее колонии — Бельгийского Конго, по таким товарам, как черные металлы, текстиль, уголь.

В результате американской экспансии и роста противоречий между западноевропейскими странами внешняя торговля Бельгии с ее основными западноевропейскими контрагентами сократилась. Став участником Европейского платежного союза и одним из основных его кредиторов, бельгийское правительство рассчитывало на расширение торговли с западноевропейскими странами. Однако вследствие того, что бельгийский экспорт в страны — участницы Европейского платежного союза оплачивался национальной валютой Национальным банком Бельгии, расширение этого экспорта не дало Бельгии притока иностранной валюты, а лишь ухудшило ее финансовое положение. В связи с этим бельгийское правительство приняло меры к сокращению экспорта в страны — участницы ЕПС. Вместо предполагавшегося расширения торговля Бельгии со странами ЕПС зашла в тупик.

Бельгийское Конго является поставщиком различных видов сырья для бельгийской промышленности и важным рынком сбыта для промышленной продукции Бельгии.

Еще во время войны началось усиленное проникновение американского капитала в Бельгийское Конго с целью захвата богатейших сырьевых ресурсов этой колонии. Американские империалисты превратили Конго в одного из основных поставщиков стратегического сырья в США. Удельный вес США во внешней торговле Бельгийского Конго сильно увеличился: в импорте — с 8,5% в 1937 г. до 22,3% в 1951 г., в экспорте — с 2,9 до 9,9%. Доля Бельго-Люксембургского союза в импорте Конго снизилась с 44,6% в 1937 г. до 40,1% в 1951 г., а в экспорте — с 77,7 до 45,0%.

Бельгийские монополии вынуждены в силу их усилившейся зависимости от США сотрудничать с американскими монополиями, идти на серьезные уступки и тем самым содействовать укреплению позиций американского капитала в Бельгийском Конго. Подчинившись «плану Маршалла», правительство Бельгии узаконило грабеж Конго американскими империалистами. Таким образом, наряду с хозяйничанием бельгийских империалистов в Конго в его ограблении участвуют во все возрастающих масштабах также и американские империалисты.

Торговля Бельгии со странами лагеря демократии и социализма представляет особый интерес для бельгийских экспортеров и промышленников в силу того, что они могут покупать товары в обмен на свою промышленную продукцию без затраты дефицитной иностранной валюты.

Правящие круги Бельгии не могут игнорировать тот факт, что в странах демократического лагеря в противоположность странам капиталистического мира нет экономических кризисов, производство и внешняя торговля развиваются быстрыми темпами. Бельгийская промышленность заинтересована в получении ряда товаров из СССР и стран народной демократии: зерновых, лесоматериалов, фанеры, марганцевой руды, льна, нефтепродуктов, алюминия, удобрений, асбеста и др. В то же время страны демократического лагеря могут стать важными покупателями продукции черной и цветной металлургии Бельгии, продукции машиностроения, текстильной промышленности и т. д.

В первые послевоенные годы Бельгия заключила ряд торговых и платежных соглашений со странами демократического лагеря.

Торговые отношения Бельгии с СССР регулировались торговым соглашением, заключенным 18 февраля 1948 г. Обмен товарами, перечисленными в списке, приложенном к соглашению, закончился в основном в 1949 г. Новые списки товаров не были выработаны, и торговля СССР с Бельгией стала сокращаться. Это было вызвано тем, что к этому времени

Бельгия была включена в систему агрессивных блоков, возглавляемых США. Бельгия присоединилась к губительной для нее политике дискриминации внешней торговли с СССР и странами народной демократии, политике отказа от развития экономических взаимоотношений с ними. Под нажимом американских правящих кругов бельгийское правительство под видом запрещения вывоза так называемых стратегических товаров практически полностью запретило экспорт в СССР и страны народной демократии.

В 1953 и 1954 гг. правительство Бельгии начало проявлять заинтересованность в расширении торговли с Советским Союзом. 30 января 1954 г. был подписан на базе соглашения 1948 г. протокол о товарообороте между СССР и Бельго-Люксембургским экономическим союзом на 1954 г.

Согласно заключенному протоколу, Советский Союз будет экспортировать в Бельгию и Люксембург зерновые и жмыхи, лесоматериалы, целлюлозу, легковые автомобили, ферромарганец, марганцевую руду, хромовую руду, газойль, антрацит, каменноугольный пек, асбест, чугун, апатит-концентрат, пушнину, консервы, табак и другие товары.

Бельгия и Люксембург будут поставлять в СССР штапельное волокно, пряжу искусственного шелка, шерстяные ткани, сельдь, жиры, мясо, растительное масло, кожсырье и кожу, свинец, прокат черных металлов, суда, плавучие краны, паровые котлы и другое оборудование. Суда и оборудование будут поставляться в течение 1954—1957 гг.

Протоколом предусматривается увеличение поставок товаров по сравнению с 1953 г. более чем в 2 раза, а также возможность дальнейшего расширения товарооборота. Торговые связи Бельгии с европейскими странами народной демократии и с Китайской Народной Республикой также расширяются.

Торговая политика Бельгии

Сильнейшая зависимость Бельгии от внешней торговли, в частности от импорта сырья и продовольствия, явилась причиной того, что таможенный протекционизм не получил в Бельгии столь значительного развития, как в крупных империалистических странах с большим внутренним рынком. До первой мировой войны Бельгия фактически осуществляла политику свободы торговли; тариф ее носил фискальный характер.

После первой мировой войны 1914—1918 гг., вызвавшей усиление протекционистских тенденций во всех европейских странах, бельгийское правительство ввело пошлины на некоторые товары (скобяные товары, одежда, маргарин, консервы и т. д.). Но свобода торговли в этот период еще не противоречила коренным интересам бельгийской буржуазии.

Однако после кризиса 1920—1921 гг. и Бельгия вступила на путь усиления протекционизма. Это выразилось во введении нового таможенного тарифа 1924 г. Таможенный тариф 1924 г., действовавший в Бельгии до 1 января 1948 г., состоял из двух колонок пошлин: минимальной и второй, более высокой, — максимальной. Фактически ко всем товарам применялись минимальные пошлины. Пошлины в основном взимались с веса или единицы товара (специфические). Таможенный тариф содержал 1 216 позиций, из которых 600, или 49%, были беспошлинные. Товары, в ограничении ввоза которых были заинтересованы кулацкие хозяйства и капиталистические предприятия, занятые продажей и переработкой сельскохозяйственных продуктов, облагались высокими пошлинами, например: коровье масло — 13% с цены сиф[1], сахар — 17%, овес — 27%, ягоды и плоды — от 25 до 50%, артишоки, кабачки, шампиньоны — 40%. Ряд промышленных товаров также был обложен высокими протекционистскими пошлинами; эти товары облагались специфическими пошлинами зачастую в 20% и более с цены товара, например: фарфоровые изделия — 22%, ткани — от 13 до 25%, готовая мужская одежда — 25%, радиоаппаратура — 30%, автомобили — 38%.

С 1 января 1948 г. в Бельгии начал действовать общий таможенный тариф стран, подписавших соглашение о таможенном союзе, — Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. По новому таможенному тарифу установлено взимание пошлин с цены товара в основном в размере от 3 до 14%. Таможенный тариф содержит 991 позицию, из которых 350, или 35%, беспошлинные. Уровень таможенного обложения по этому тарифу в целом ниже, чем по тарифу 1924 г. Однако в отношении промышленных изделий тариф стал более протекционистским. На многие промышленные изделия пошлина установлена в размере 24—30%.

Еще до вступления в действие таможенный тариф 1948 г. был существенно изменен в сторону понижения размеров пошлин на 3—10% на основании Женевского соглашения о тарифах 1947 г.

Новый таможенный тариф вызывает обострение противоречий между бельгийскими и голландскими монополистическими кругами, так как беспошлинный ввоз ряда товаров в Бельгию и Нидерланды наносит ущерб их сельскому хозяйству.

Введение пошлин с цены означает, что размеры пошлин зависят от цен ввозимых товаров. Поскольку цены на американские товары значительно ниже бельгийских, защита внутреннего рынка при помощи таких тарифов является совершенно

---

[1] Процент здесь и ниже показывает отношение специфической пошлины к цене товара.

иллюзорной. Это фактически режим «открытых дверей» для американских товаров, которого так упорно добиваются американские империалисты.

В борьбе бельгийских монополий за внешние рынки большое значение приобрело их участие в международных картелях и экспорт капитала.

Бельгийские монополии до второй мировой войны были активными участниками многих международных картелей, в частности стального, медного, оловянного, рельсового, цементного, бензольного, по томасшлаку и т. д. После второй мировой войны бельгийские монополии, перед которыми с новой силой встала проблема сбыта, проявляют большую инициативу по восстановлению стального, оловянного и других международных картелей.

Экспорт капитала наряду с участием в международных картелях является одним из важнейших средств торговой экспансии Бельгии. Заграничные капиталовложения усиливают позиции бельгийских монополий в борьбе за рынки сбыта и за источники сырья. Перед второй мировой войной инвестиции Бельгии за границей оценивались в 1 253 млн. долл. Колонии служили для Бельгии важнейшей сферой приложения капитала. Из общей суммы заграничных капиталовложений Бельгии 28,4% было помещено в Бельгийском Конго и Руанда-Урунди, а остальные — в странах Европы и Латинской Америки.

В результате второй мировой войны Бельгия потеряла некоторую часть своих иностранных капиталовложений. После войны бельгийские монополии возобновили вывоз капитала. Хотя данных о новых капиталовложениях Бельгии за границей и не опубликовано, однако об их росте свидетельствует тот факт, что прибыли бельгийских монополий от заграничных инвестиций после второй мировой войны увеличились на 50%: с 78 млн. долл. в 1937 г. до 114 млн. долл. в 1949 г.

Количественные ограничения ввоза стали осуществляться в Бельгии в период кризиса 1929—1933 гг., когда она, как и другие капиталистические страны, начала применять систему импортных контингентов и лицензий. Законом от 30 июня 1931 г. правительству было дано право ограничивать импорт. Были установлены контингенты на импорт каменного угля, азотных продуктов, живого скота, мяса, сливочного масла, обуви, автомобилей и т. д. В 1934 г. был введен особый налог на выдачу лицензий. На 15 декабря 1936 г. импортные контингенты охватили 99 статей таможенного тарифа из 1 216. Некоторые из контингентированных товаров не производятся или почти не производятся в Бельгии (пропсы, пробковая кора и др.). Введение импортных лицензий на такие товары являлось средством борьбы за рынки сбыта для бельгийских това-

ров; предоставление их иностранным государствам использовалось Бельгией для получения уступок при торговых переговорах с правительствами соответствующих стран.

После второй мировой войны система количественных ограничений не раз изменялась. В первые послевоенные годы количественные ограничения в форме контингентов и лицензий были усилены. Бельгийское правительство в декабре 1944 г. издало декрет о введении лицензий на импорт и экспорт. Лицензионная система давала возможность правящим кругам Бельгии проводить политику дискриминации в отношении тех или иных иностранных государств и укреплять положение отдельных монополий в экономике страны путем предоставления им привилегий в получении лицензий. Лицензионная система, практиковавшаяся сразу после войны, в дальнейшем была несколько ослаблена. С августа 1946 г. начался переход от полного лицензирования всех товаров к лицензированию отдельных товаров.

В 1948—1950 гг. американские империалисты усилили нажим на маршаллизованные страны, требуя от них отмены количественных ограничений импорта. Конференции по вопросам внешней торговли в Женеве, Аннеси и Торки, служившие целям внешнеторговой экспансии США, обязали страны — участницы этих конференций отменить количественные ограничения. В октябре 1949 г. Бельгия на основе подписанных соглашений освободила 68% своего импорта от количественных ограничений. Этим самым бельгийское правительство сняло преграды для проникновения иностранных, главным образом американских, товаров на рынок Бельгии.

В 1950—1952 гг. под влиянием роста милитаризации хозяйства, накопления стратегических запасов и нехватки сырья, а также в целях усиления дискриминации во внешней торговле с СССР и странами народной демократии Бельгия ввела лицензии на экспорт многих товаров. В то же время бельгийское правительство проводит политику поощрения импорта сырья путем снижения таможенных барьеров, жестко ограничивая импорт товаров гражданского назначения.

После второй мировой войны в Бельгии был введен валютный контроль и создан специальный орган, осуществляющий этот контроль, — «Энститю де шанж». Валютный контроль используется как средство регулирования импорта: выдача или невыдача валютными органами разрешения на перевод валюты решает вопрос об импорте того или иного товара.

Появились и новые средства ограничения внешней торговли, так называемые импортные и экспортные «планы». Эти «планы» представляют собой попытку сочетания количественных ограничений импорта с валютными ограничениями. Составление импортных и экспортных «планов» преследовало цель обеспечить сырьем и продовольствием в первую очередь

монополизированные отрасли промышленности и сбыт их готовой продукции. Бельгийское правительство составляло импортные и экспортные «планы» в 1945—1947 гг. В дальнейшем составление экспортных и импортных «планов» было прекращено. Разумеется, эти «планы», как и другие меры по государственному регулированию внешней торговли, не имеют ничего общего с действительным планированием внешней торговли и означают лишь использование государственного аппарата наиболее мощными монополиями в интересах захвата внутреннего и внешнего рынков; они не могут ни смягчить анархию бельгийской капиталистической экономики, ни спасти ее от кризиса.

Важнейшим средством торговой политики Бельгии являются торговые договоры и соглашения. Они представляют собой орудие наступления и экспансии на внешних рынках. Особое значение в этом отношении договоры приобрели после мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., так как они давали возможность проникать на внутренние рынки стран, оградивших себя высокими таможенными пошлинами, контингентами и лицензиями.

Послевоенные торговые договоры Бельгии характеризуются ограничением принципа наибольшего благоприятствования, все большее применение в них получают принцип компенсаций и преференции. Обязательным элементом торговых соглашений является установление размеров товарооборота — контингентов по отдельным товарам. Борьба за эти контингенты стала одним из основных вопросов торговой политики. Сократился срок действия соглашений: как правило, они стали заключаться на один год; срок для денонсации соглашения сократился до 1—3 месяцев вместо обычного в прежней практике шестимесячного срока. Сокращение сроков договоров по сравнению с довоенным периодом объясняется возросшей неустойчивостью экономики капиталистических стран. Расчеты по торговым операциям производятся Бельгией, как правило, на основе платежно-клиринговых соглашений, что является результатом усиления валютных ограничений.

Типичным примером таких соглашений может служить франко-бельгийское соглашение о товарообороте от 18 июля 1947 г. сроком действия на один год. В списке, приложенном к соглашению, установлены контингенты по каждому товару. Этим соглашением Бельгия обеспечила себе сбыт определенного количества кокса, черных и цветных металлов, оборудования, а также салата, семян и т. д. и поставки из Франции фосфатов, соды, автомобилей, ферросплавов, вин и т. д. Платежи по соглашению производятся через расчетные счета, открытые в Бельгийском Национальном банке и Национальном банке Франции.

Бельго-Нидерландо-Люксембургский таможенный союз

В сентябре 1944 г., когда бельгийское правительство находилось в Лондоне, было подписано соглашение о таможенном союзе между Бельгией, Нидерландами и Люксембургом, который впоследствии стал называться Бенилюкс. Заключение таможенного союза было проведено под влиянием Англии, стремившейся создать «Западный блок» под британской гегемонией. Однако Англия, ослабевшая в результате второй мировой войны, была вынуждена отказаться от этой роли и уступить ее США.

В 1946 г. на конференции в Гааге правительства Бельгии, Нидерландов и Люксембурга по «совету» официальных кругов США решили не ограничиваться образованием таможенного союза, а создать в дальнейшем экономический союз этих стран.

Соглашение о таможенном союзе вступило в силу 1 января 1948 г., когда был введен единый таможенный тариф в торговле союза с третьими странами и беспошлинная торговля между его участниками. Организация таможенного союза между Бельгией, Нидерландами и Люксембургом выгодна в первую очередь американским монополистам, рассматривающим его образование как первый этап в уничтожении таможенных барьеров в Европе, чего они настойчиво добиваются в целях более свободного сбыта своих товаров в европейские страны. Кроме того, Бенилюксу в силу его удобного географического положения и экономических возможностей отводится важное место в планах превращения Западной Европы в плацдарм для агрессии против СССР и стран народной демократии.

После вступления в силу таможенного союза в Бельгии и Нидерландах развернулось крупное строительство военно-стратегического характера — новых аэродромов, шоссейных дорог, а также был проведен ряд мероприятий по реорганизации и модернизации армий этих стран.

Таможенный союз считали выгодным для себя и крупнейшие монополистические круги Бельгии, Нидерландов и Люксембурга, которые стремились к установлению монопольного господства не только на внутреннем рынке своей страны, но и на рынках других стран—участниц союза Особенно это относится к металлургическим и машиностроительным монополиям Бельгии и Люксембурга, получившим большой рынок сбыта в Нидерландах, и к голландским экспортерам продукции сельского хозяйства, для которых также увеличились возможности сбыта. Но эти выгоды носили временный характер, так как Бельгия и Люксембург столкнулись с конкуренцией черных металлов и продукции машиностроения Западной Германии.

Уже через год после введения в действие единого таможенного тарифа Бенилюкса восторженные похвалы ему сменились пессимистическими разговорами о трудностях существования таможенного союза и создания экономического союза. Со времени заключения таможенного союза ни одна из проблем, связанных с созданием экономического союза, не была разрешена. Причиной этого являются все увеличивающиеся противоречия между Бельгией и Нидерландами в области промышленного и сельскохозяйственного производства.

Беспошлинная торговля между Бельгией и Нидерландами резко усилила конкуренцию между ними на внутренних рынках по многим товарам, производимым в обеих странах, в частности по черным металлам, текстилю, кожевенным товарам, мебели, бумаге, стеклу, некоторым химическим товарам. Многие предприятия как в Бельгии, так и в Нидерландах не выдерживают конкуренции и закрываются. Для бельгийских фермеров создалась угроза разорения, так как издержки производства голландских сельскохозяйственных товаров, таких, как молочные продукты, табак и другие, примерно на 28% ниже бельгийских.

Усилилось соперничество между портами Антверпеном и Роттердамом. Бельгия в интересах конкуренции хочет сделать из Антверпена важнейший перевалочный пункт в Западной Европе, а Нидерланды стремятся использовать для этих целей Роттердам и Амстердам.

Противоречия между Бельгией и Нидерландами обостряются в результате милитаризации экономики этих стран, ведущей к росту экономических и финансовых трудностей.

Разногласия между Бельгией и Нидерландами все больше усиливаются. Многочисленные конференции стран — участниц Бенилюкса, состоявшиеся в период 1948—1953 гг. и ставившие целью разрешение противоречий между ними, не дали результатов. Вступление в силу соглашения об экономическом союзе было отложено сначала до 1 января 1951 г., а затем на неопределенный срок. Даже правящие круги стран — участниц таможенного союза были вынуждены признать, что экономический союз невозможен.

Со времени своего возникновения Бенилюкс следует агрессивной политике США. Правящие круги Бельгии и Нидерландов, боясь растущего демократического движения в стране, подписали соглашение по «плану Маршалла», на которое они рассчитывали как на средство сохранения своих позиций в стране, привилегий в колониях, и широко открыли двери для экспансии американского капитала.

Бенилюкс по существу превратился в военно-политический союз, стал одним из звеньев Западного блока и агрессивного Северо-атлантического пакта.

ГЛАВА VIII

ШВЕЦИЯ

Особенности экономики Швеции и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Швеция является одним из малых империалистических государств, находящихся в зависимости от финансового капитала крупных империалистических держав.

Шведская промышленность начала ускоренно развиваться лишь в эпоху империализма. С конца XIX в. происходило внедрение в Швецию иностранного капитала, главным образом германского и английского. Иностранные вложения обусловили значительное развитие основных экспортных отраслей шведской промышленности — железорудной, лесной и целлюлозно-бумажной, что привело к диспропорциям в отраслевой структуре шведской промышленности. Продукция этих отраслей в основном сбывалась на рынках более развитых империалистических стран (Англии, Германии и др.).

Со времени первой мировой войны на базе использования высокосортной железной руды и древесного угля, а затем и электроэнергии в Швеции развиваются качественная металлургия, некоторые виды металлообработки и машиностроения, особенно производство шарикоподшипников, электрооборудования, сепараторов, а также судостроение.

В эпоху империализма в Швеции возникли монополистические организации, произошло сращивание промышленного капитала с банковским, выросла финансовая олигархия.

В современной Швеции имеется около 150 картелей и около 50 трестов и концернов, господствующих в промышленности. Железорудную промышленность контролирует трест «Трафик-Гренгесберг-Экселесунд». В его руках сосредоточено свыше 80% всей добычи руды в стране и 92% ее экспорта.

Концерны «Уддехольм» и «Стура коппарберг» господствуют в различных отраслях хозяйства: в металлургии, добыче железной руды, лесной промышленности, производстве целлюлозы и бумаги. Оба эти концерна владеют сотнями тысяч гектаров леса, электростанциями и железными дорогами.

Важнейшими монополиями являются также трест «СКФ» (Свенска Кулагер фабрикер), производящий шарикоподшип-

ники, военно-промышленный концерн «Буфорс», электротехнический трест «АСЕА», трест телефонного оборудования «Эриксон», трест электрических бытовых приборов «Электролюкс», газетно-издательский трест «Боньер», Сахарный трест, Целлюлозный трест, Спичечный трест.

Шведские промышленные монополии тесно связаны с банками, среди которых господствуют четыре крупнейших: Скандинавский банк, Шведский торговый банк, Стокгольмский Эншильда банк и Гётеборгский банк. Эти банки располагают $^2/_3$ всех капиталов шведских коммерческих банков и их депозитов. От этих банков в большей или меньшей степени зависят остальные банки.

Финансовая олигархия Швеции состоит из нескольких групп. Наиболее сильная из них — группа Валленбергов, которая владеет Стокгольмским Эншильда банком и через него контролирует около $^1/_3$ капитала шведских акционерных обществ; эта группа играет решающую роль почти во всех областях экономической и политической жизни страны. Другая группа — Крейгеровская — связана со Скандинавским банком и контролирует ряд акционерных обществ в лесной, спичечной, железорудной, сахарной, цементной и прочих отраслях промышленности. Третья группа — Бергенгрена — связана со Шведским торговым банком и контролирует ряд предприятий лесной, целлюлозно-бумажной, текстильной и других отраслей промышленности. Четвертая группа — Боньеров — владеет частью акций Стокгольмского Эншильда банка, газетно-издательским трестом «Боньер», а также лесами, целлюлозно-бумажными фабриками, типографиями, книжными магазинами, библиотеками, телеграфным агентством и пр.

Финансовая олигархия тесно связана с иностранным (американским, английским, а в прежние годы и с германским) монополистическим капиталом.

После первой мировой войны Швеция становится страной, экспортирующей капитал. Наряду с этим сохраняется зависимость ее от иностранного капитала. С 1922 по 1939 г. из Швеции было экспортировано 6,3 млрд. крон, а импортировано в Швецию иностранного капитала 5,3 млрд. крон.

В системе империализма Швеция занимает положение второстепенной империалистической державы, которая, эксплуатируя более слаборазвитые страны, сама находится в зависимости от крупных империалистических государств.

Швеция является индустриально-аграрной страной. В промышленности главное значение имеют две группы отраслей: деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, металлообработка и машиностроение. Эти отрасли промышленности дают свыше 80% всего экспорта. Лесные богатства Швеции истребляются в интересах английских и американских монополий бумажной промышленности. По производ-

ству целлюлозы (2,5 млн. т в 1953 г.) Швеция стоит на втором месте в капиталистическом мире после США и разделяет с Канадой в отдельные годы первое и второе места по ее экспорту. В группе металлообрабатывающих и машиностроительных отраслей развиты судостроение, производство электрооборудования, шарикоподшипников, сепараторов, телефонного и радиооборудования, дизелей, сельскохозяйственных машин.

Черная металлургия, несмотря на наличие в Швеции значительных ресурсов высококачественной железной руды, не удовлетворяет потребностей страны в черном металле рядовых сортов. В 1953 г. в Швеции было выплавлено лишь 1 млн. т чугуна и 1,7 млн. т стали (преимущественно качественной), тогда как при годовой добыче железной руды в Швеции в 14—17 млн. т можно выплавить 7—8 млн. т металла. Главная причина недостаточного развития шведской черной металлургии заключается в том, что трест «Трафик-Гренгесберг», связанный через финансовые группы Валленбергов и Крейгера с иностранным капиталом, экспортирует $^{9}/_{10}$ добываемой руды.

Кроме того, развитие шведской черной металлургии тормозится отсутствием в Швеции коксующегося угля.

Сельское хозяйство, специализированное преимущественно на животноводстве, не удовлетворяет полностью потребности страны в хлебе для населения и в кормах для скота.

Большую роль в экономике Швеции играет морской флот, общий тоннаж которого в 1954 г. составил 2,6 млн. бр. р. т. Флот не только обслуживает каботажное сообщение между многочисленными портами Швеции и ее внешнеторговые перевозки, но также и перевозки грузов других стран. Поступления по фрахтованию шведских судов являются одной из активных статей платежного баланса страны и (за вычетом расходов по фрахтованию иностранного тоннажа) составили в 1952 г. 1 млрд. крон.

Важнейший шведский порт на юго-западе — Гётеборг; через него проходит 25% экспорта и 20% импорта Швеции. За ним следуют Стокгольм на востоке и Мальмё и Хельсингборг на юге. Менее крупные порты Лулео (основной порт по вывозу железной руды), Сундсваль (крупнейший лесоэкспортный порт) расположены на Балтийском море.

С 1946 г. усиливается подчинение экономики Швеции монополистическому капиталу США, тормозящему развитие шведского хозяйства. С 1950 г. под давлением США осуществляется перевод экономики Швеции на военные рельсы.

Общая характеристика внешней торговли Швеции

Внешняя торговля играет важную роль в экономике Швеции, которая находится в зависимости от импорта и экспорта важнейших товаров. Потребность Швеции в угле и коксе

удовлетворяется импортом на 92—95%, в жидком минеральном топливе — на 98%, а в цветных металлах и текстильном сырье — почти полностью. В то же время 55—60% шведской промышленной продукции идет на экспорт. В частности, экспортируется 85—95% добываемой железной руды, 70—90% производимой целлюлозы, бумаги и спичек, 40—55% лесоматериалов и древесной массы, 60—70% шарикоподшипников, 85—95% сепараторов, 30—45% телефонных аппаратов, пылесосов, электромоторов. По экспорту этих товаров Швеция стоит в капиталистическом мире на одном из первых мест.

Во внешнеторговом обороте капиталистических стран удельный вес Швеции невелик — немногим более 2%, в то же время он вдвое выше ее удельного веса в промышленной продукции капиталистического мира и вчетверо выше ее удельного веса в населении всех капиталистических стран. По стоимости экспорта и импорта на душу населения Швеция стоит впереди таких стран, как Англия и США.

Внешняя торговля Швеции в послевоенные годы характеризуется значительным ростом внешнеторгового оборота в ценностном выражении. Однако эти данные не дают подлинной картины изменения внешнеторгового оборота, так как они не учитывают роста цен и изменений валютных курсов.

Обороты внешней торговли Швеции

(в млн. крон)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт . .	817	1 812	2 000	1 758	3 979	5 707	9 225	8 134	7 645
Импорт . .	846	1 783	2 124	1 084	4 945	6 102	9 184	8 947	8 162
Сальдо . .	—29	+29	—124	+674	—966	—395	+41	—813	—517

Рост оборотов внешней торговли в ценностном выражении объясняется главным образом ростом импортных и экспортных цен.

Индексы физического объема внешней торговли свидетельствуют, что увеличение импорта в 1950—1953 гг. против довоенного намного меньше, чем показывают данные в текущих ценах. Что же касается экспорта, то он за исключением трех лет (1950, 1951, 1953 гг.) по своему физическому объему все время был меньше, чем в 1937 г.

Для Швеции, как и для ряда других империалистических стран, характерно превышение импорта над экспортом. Незначительный активный баланс в отдельные годы не показателен для ее внешней торговли.

Индексы физического объема внешней торговли Швеции
(1937 г.=100)

	1945 г.	1948 г.	1950 г	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт . .	42	68	106	109	98	104
Импорт	30	107	108	128	119	118

Отрицательное сальдо торгового баланса Швеции до второй мировой войны обычно покрывалось доходами от фрахтования шведского торгового флота за границей, от капиталовложений Швеции за границей, а также поступлениями от туризма, денежными переводами живущих в США шведских эмигрантов и пр. Эти поступления от так называемого «невидимого экспорта» значительно превышали отрицательное сальдо торгового баланса и создавали возможность увеличения золотых и валютных запасов и развития экспорта капитала. В настоящее время из указанных источников покрытия дефицита торгового баланса сохраняют свое значение лишь доходы от заграничных операций торгового флота, которые сильно возросли по сравнению с довоенным временем в связи с повышением фрахтовых ставок и увеличением шведского торгового флота.

В первый послевоенный год (1945 г.) платежный баланс Швеции был сведен со значительным положительным сальдо. Однако в 1946—1948 гг. огромный рост дефицита торгового баланса привел к отрицательному сальдо в платежном балансе. Это вызвало сокращение шведских запасов золота и иностранной валюты. В сентябре 1949 г., после девальвации фунта стерлингов, была проведена девальвация шведской кроны. Резкие колебания платежного баланса Швеции свидетельствуют о неустойчивости ее финансового положения.

Товарная структура внешней торговли Швеции

Швеция является экспортером преимущественно сырья и полуфабрикатов и в меньшей степени готовых изделий. Размеры ее экспорта в значительной мере определяются крупными монополиями ряда империалистических стран. Свыше 50% всего экспорта Швеции приходится на лесные и целлюлозные товары и железную руду. В то же время значительную роль в шведском экспорте играют черные металлы, металлоизделия и машины.

Товарная структура экспорта Швеции, как видно из приведенных ниже данных, мало изменилась по сравнению с довоенным временем.

Товарная структура экспорта Швеции

(в % к итогу)

Товарные группы	1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Лесоматериалы	19	12	10	12	15
Бумажная масса . . .	17	21	19	19	17
Бумага и картон . .	8	7	9	9	9
Железная руда	8	11	7	11	11
Черные металлы и изделия из них	10	14	12	13	13
Машины и инструменты	9	11	12	14	13
Средства транспорта .	1	3	6	8	7
Спички	3	1	1	2	1
Продовольственные товары	7	3	4	5	7
Прочие товары . . .	18	17	20	7	7
Итого . . .	100	100	100	100	100

По лесоматериалам Швеция занимает в экспорте капиталистических стран второе место после Канады. Шведский экспорт лесоматериалов составил в 1937 г. 4,3 млн. куб. м. В 1945—1953 гг. он колебался от 2 млн. до 3,5 млн. куб. м, за исключением 1950—1951 гг., когда он почти достиг уровня 1937 г. Экспорт круглого леса в необработанном виде играет незначительную роль по сравнению с пиломатериалами. Заметно увеличился также экспорт из Швеции ящичных комплектов и фанеры.

По вывозу целлюлозы Швеция до 1951 г. занимала первое место в капиталистическом мире. В последующие годы ее догнала Канада, разделившая с ней первенство по этому виду экспорта. В 1937 г. шведский вывоз целлюлозы достигал 2,2 млн. т, в 1945—1953 гг. он колебался от 1,4 млн. до 2 млн. т (70—80% производства целлюлозы в Швеции).

В экспорте бумаги и картона Швеция стоит на втором месте после Канады, значительно уступая ей и несколько опережая Финляндию. Вывоз бумаги и картона из Швеции составлял в 1948—1952 гг. от 539 тыс. т до 743 тыс. т в год.

Швеция занимает первое место в мире по экспорту спичек и видное место по экспорту ряда лесохимических продуктов.

Железная руда является важнейшим по весу экспортным товаром Швеции. В 1936—1938 гг. экспорт ее составлял от 11 млн. т до 14 млн. т в год. Из этого количества 72% шло в Германию, 12% — в Англию, 16% — в другие страны. После окончания войны вывоз шведской железной руды резко сокра-

тился. С 1948 г., когда страны империалистического лагеря начали новую гонку вооружений и в связи с этим приступили к восстановлению военной промышленности Западной Германии, экспорт шведской железной руды начал расти и в 1952 г. достиг 15.6 млн. т. Экспорт чугуна и стали из Швеции невелик по своим размерам. Однако Швеция является одним из основных экспортеров качественных специальных сталей, в частности электростали, а также высокосортного чугуна (выплавляемых на древесном угле или на электроэнергии). В связи с ростом в годы войны производства качественных сталей в Англии и других капиталистических странах шведский экспорт их в настоящее время сократился вдвое: с 340 тыс. т в год в среднем за 1936—1938 гг. до 170 тыс. т в 1952 г.

В экспорте металлических изделий, машин и средств транспорта главную роль играют шарикоподшипники и морские суда, экспорт которых значительно вырос. За ними следуют сепараторы, паровые турбины, дизели, телефонно-телеграфная аппаратура, электрооборудование, пылесосы, холодильники, радиоприемники и пр.

Из продовольственных товаров Швеция вывозит масло, свиное сало, яйца, рыбу.

Товарная структура шведского импорта характеризуется наряду со значительной ролью продовольствия, минерального топлива и промышленного сырья также большим удельным весом металлоизделий, машин, средств транспорта, что является следствием однобокой специализации шведской промышленности на производстве ограниченной номенклатуры изделий.

Товарная структура импорта Швеции

(в % к итогу)

Товарные группы	1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Металлы и изделия из них	11	15	11	17	11
Машины и инструмент	5	9	10	14	14
Средства транспорта	3	5	7	6	8
Нефть и нефтепродукты	...	5	8	10	10
Уголь и кокс	7	10	9	9	6
Химические продукты	3	7	6	5	6
Текстильное сырье и ткани	17	12	14	11	15
Продовольственные товары	23	14	13	17	18
Прочие товары	...	23	22	11	12
Итого	100	100	100	100	100

Черные металлы (чугун и сталь) ввозятся в количестве 600—800 тыс. т в год, в то время как Швеция экспортирует ежегодно около 170 тыс. т черного металла. Ввозится рядовой металл, вывозится качественный (специальные сорта стали и чугуна). Иллюстрацией этого может служить тот факт, что в 1952 г. одна тонна импортированного в Швецию черного металла стоила около 900 крон, а одна тонна экспортированного ею черного металла — 2,2 тыс. крон, т. е. почти в 2,5 раза дороже. Из цветных металлов импортируется главным образом медь — сырье для электротехнической промышленности.

Машины и транспортные средства ввозятся в довольно значительном количестве и в разнообразном ассортименте, так как шведское машиностроение имеет сравнительно узкую специализацию. Важную роль играет импорт тяжелого оборудования для машиностроительных заводов, а также автомобилей.

Импорт нефтепродуктов значительно увеличился после второй мировой войны в связи с ростом шведского флота, автомобильного парка и с развитием авиации. Особенно вырос ввоз нефтепродуктов после 1950 г. в результате милитаризации экономики Швеции. В 1952 г. ввоз бензина достиг 946 млн. т, а мазута и дизельного топлива — 2,8 млн. т. Кроме того, в связи с развитием в Швеции нефтепереработки она импортирует и сырую нефть — около 1,2 млн. т в 1952 г.

Большое значение для хозяйства Швеции имеет импорт каменного угля и кокса, составлявший в 1948—1952 гг. от 6 млн. до 7,8 млн. т в год (в 1937 г.— 8,9 млн. т).

В группе текстильных товаров главную роль играют ткани (шерстяные, хлопчатобумажные, шелковые и др.). Следующее место в импорте занимает текстильное сырье, особенно хлопок. Милитаризация экономики привела в 1952 г. к сокращению ввоза этих товаров.

Среди продовольственных товаров первое место занимают жиры, главным образом растительные (из Италии и Испании), используемые для приготовления маргарина. Ввозится также значительное количество фруктов, кофе, табака, рыбы (из Норвегии), спиртных напитков и небольшое количество пшеницы. Среди импортных кормов для скота первое место занимает кукуруза.

Распределение внешней торговли Швеции по странам

До второй мировой войны более половины внешнеторгового оборота Швеции приходилось на три империалистические страны — Англию, Германию и США.

Англия выступала в качестве главного покупателя шведских товаров: в нее направлялась $^1/_4$ всего экспорта Швеции —

лес, пиломатериалы, целлюлоза, железная руда и пр. В то же время Англия была одним из основных поставщиков в Швецию каменного угля, тканей, некоторых машин (швейных, тракторов). Баланс шведско-английской торговли был для Швеции активен.

Германия занимала первое место в импорте Швеции. Она поставляла химикалии, машины, железнодорожное оборудование, кокс, текстильные изделия. Швеция экспортировала в Германию железную руду (до 70% всего экспорта), лесоматериалы, шарикоподшипники, качественную сталь. Баланс шведско-германской торговли был для Швеции пассивен.

США были крупнейшим покупателем шведской целлюлозы и поставщиком в Швецию нефтепродуктов, хлопка, машин, меди, табака. Баланс торговли с США был для Швеции пассивен.

Крупную роль во внешней торговле Швеции играли страны Северной Европы: Норвегия, Дания, Финляндия, а также Нидерланды. Удельный вес их в шведском импорте составлял перед второй мировой войной 20% и в экспорте — 15%.

До второй мировой войны на страны Европы приходилось 70% импорта Швеции и 75% ее экспорта, а на страны Америки соответственно — 14% и около 20%.

В годы второй мировой войны доля отдельных стран во внешней торговле Швеции изменилась. Операции с Англией и США почти прекратились. Удельный вес Германии в шведском импорте достиг 50%, в экспорте — 45%. Усилилась также торговля Швеции со Швейцарией, Италией, Аргентиной, Бразилией.

Окончание войны вновь изменило направление торговых связей Швеции. Значение в шведской торговле западноевропейских стран, хозяйство которых сильно пострадало от войны, в первые послевоенные годы временно упало. Доля США в шведском импорте в 1947 г. составила 31,5% и в экспорте 10,8%. Значительный импорт из США при резко отрицательном для Швеции сальдо шведско-американской торговли требовал большого расходования долларовой валюты и вызвал острый валютный кризис. В результате его, а также в связи с правительственным ограничением ввоза удельный вес США в 1949—1953 гг. в шведском импорте снизился до 8—10% и в экспорте до 5—6%. В 1948—1951 гг. на первом месте в шведском импорте вновь оказалась Англия, на долю которой приходилось 16—20%. С 1949 г. возобновился вывоз из Швеции железной руды и качественной стали в Западную Германию в связи с превращением Рура в военно-промышленную базу американских империалистов. В 1952 г. Западная Германия заняла второе после Англии место в шведском экспорте (12%) и первое место в шведском импорте (18%).

Распределение внешней торговли Швеции по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт						
	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1948 г	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Германия, Западная[1] .	16	16	45	4	12	12	12
Англия	25	23	0,2	17	14	17	19
Норвегия, Дания, Финляндия	14	15	16	15	17	16	15
Бельгия и Нидерланды	7	7	3	12	10	9	10
США . .	11	11	0,1	7	6	6	7

Страны	Импорт						
	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Германия, Западная[1] .	31	21	49	3	11	18	18
Англия	17	13	1	17	20	14	17
Норвегия, Дания, Финляндия	10	8	7	8	8	8	8
Бельгия и Нидерланды	6	8	2	11	8	11	11
США	15	14	3	14	10	10	8

Со странами демократического лагеря торговля Швеции в первые послевоенные годы развивалась успешно. Удельный вес этих стран в шведском импорте составлял в 1947 г 9,3% и в 1948 г. 11,1%, а в шведском экспорте соответственно —8,5 и 9,2%. Бóльшая часть товарооборота Швеции со странами демократического лагеря в эти годы приходилась на Советский Союз, Польшу и Чехословакию.

После 1948 г. шведское правительство под нажимом американских монополий начало проводить политику дискриминации по отношению к странам демократического лагеря, что повлекло за собой снижение в 1952 г. удельного веса этих стран в импорте Швеции до 6,3% и в экспорте до 7,5%.

Торговая политика Швеции

До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. в Швеции сохранялась еще в значительной степени система свободы торговли.

Экономический кризис привел к обострению борьбы империалистических государств за внешние рынки. В этих условиях Швеция перешла к политике протекционизма. На ряд про-

[1] Данные за 1929, 1937 и 1943 гг. относятся ко всей Германии.

мышленных товаров, ввозившихся ранее беспошлинно, были установлены высокие таможенные пошлины. В интересах крупных аграриев в Швеции была введена система лицензий на импорт зерна и некоторых видов кормов. В 1931 г были установлены частные импортные монополии под государственным контролем по сахару-песку, табаку, спирту и вину.

Таможенный тариф Швеции отличается большой детализацией, он содержит свыше 2 000 статей, разбитых на 20 товарных групп. Тариф имеет только одну колонку ставок пошлин, применяемых к товарам всех стран. В тарифе преобладают пошлины с цены

Обострение валютного кризиса и борьбы за рынки отразилось и на содержании торговых договоров Швеции В договорах все чаще появляются статьи о контингентах взаимных поставок и об условиях расчетов. Так, в договоре с Англией Швеция обязалась покупать у нее не менее 47% всего импортируемого в Швецию каменного угля. В договоре с Германией устанавливался клиринг для производства расчетов между сторонами.

В целях обеспечения рынков сбыта шведское правительство осуществляет политику государственных экспортных кредитов и государственной гарантии частных кредитов.

В области валютной политики Швеция до войны находилась в зависимости от Англии. Когда в 1931 г. Англия в результате мирового экономического кризиса отказалась от золотого стандарта и значительно снизила курс бумажного фунта стерлингов, Швеция для сохранения конкурентной способности своих товаров на английском рынке также соответственно обесценила свою бумажную валюту, сохраняя ее относительную стабильность по отношению к фунту стерлингов. В 1933 г под давлением Англии Швеция присоединилась к стерлинговому блоку

Дальнейшее обесценение фунта стерлингов привело к тому, что Швеция с 28 августа 1939 г. стала основывать свою валюту не на фунте стерлингов, а на долларе США.

В годы войны Швеция поддерживала торговые отношения с фашистской Германией, причем шведская экономика была поставлена на службу Германии. Швеция обязывалась поставлять важное для военной промышленности Германии сырье — железную руду, высококачественную сталь, целлюлозу, а также шарикоподшипники, суда и пр Германия экспортировала в Швецию уголь, химикалии, ткани. К концу войны торговля с Германией все отрицательнее сказывалась на экономике Швеции как вследствие разрыва в ценах на шведские и немецкие товары, так и в силу того, что Германия систематически не выполняла своих обязательств по поставке товаров в Швецию. Это создало огромную беспроцентную клиринговую задолженность Швеции со стороны Германии. В связи с этим к концу

войны объем шведско-германской торговли сократился, а с 1 января 1945 г., когда явно обозначился военный разгром Германии, Швеция объявила «экономическую блокаду» Германии и прекратила экспорт в эту страну.

Ввиду того что морской торговле в годы войны препятствовала блокада со стороны воюющих государств, Швеция добилась в 1940 г. от них разрешения на ограниченную торговлю с заморскими нейтральными странами. Так называемое «гарантийное судоходство» дало возможность Швеции в годы войны вести торговлю со странами Латинской Америки, Пиренейского полуострова, Азии и Африки. Торговля посредством «гарантийного судоходства» не отличалась регулярностью и временами прерывалась.

После окончания второй мировой войны шведские промышленники и экспортеры рассчитывали на увеличение внешней торговли Швеции благодаря устранению таких конкурентов, как Германия, Италия, Япония, а также в связи с острым послевоенным «голодом» на европейском рынке промышленных товаров. Шведской правительственной комиссией были сформулированы следующие основные принципы внешнеторговой политики Швеции после войны: увеличение объема внешней торговли за счет расширения стран-контрагентов; обеспечение импорта топлива и сырья для нормальной работы промышленности; охрана шведских позиций на старых (довоенных) рынках сбыта, защита шведских интересов в области судоходства и приобретение новых рынков сбыта; участие в восстановлении хозяйства соседних стран, в частности, путем предоставления кредита.

Однако в дальнейшем шведское правительство стало отходить от этих принципов.

В первый же год по окончании войны рост импорта потребительских товаров в Швецию из США привел к быстрому расходованию запасов золота и долларовой валюты. В целях ограничения импорта шведское правительство в марте 1947 г. запретило ввоз ряда предметов роскоши, а в отношении остальных товаров установило лицензионный порядок ввоза. Одновременно были введены валютные ограничения. Эти меры вызвали протест со стороны США. В результате переговоров, длившихся в течение почти целого года, было заключено соглашение, в силу которого Швеция отказалась от ограничения импорта из США по 46 видам товаров (в частности, по легковым автомобилям, кинофильмам, табаку, фруктам).

В дальнейшем Швеция примкнула к «плану Маршалла» и вступила в созданный по указке американских монополий Европейский платежный союз. Соглашение по «плану Маршалла», предоставившее так называемой Администрации по плану Маршалла, т. е. представителям американского капитала, право вмешиваться в экономическую жизнь Швеции и в ее внеш-

нюю торговлю, означало нарушение национального суверенитета страны.

В результате наводнения Швеции американскими товарами торговый баланс ее в 1946—1949 гг. имел значительный дефицит, что привело к израсходованию большей части запаса золота и долларов и к девальвации кроны.

Начиная с 1947 г. Швеция прекратила предоставление кредитов соседним странам (Финляндии, Норвегии, Дании, Нидерландам), что помешало закреплению за шведскими товарами этих рынков сбыта. В ожесточенной борьбе за рынки сбыта, развернувшейся после второй мировой войны, Швеция испытывает растущие трудности.

Особое место занимают торговые отношения Швеции с Советским Союзом. В отличие от торговых отношений Швеции с капиталистическими странами, в особенности с США, характеризующихся конкуренцией и антагонизмом, советско-шведские торговые отношения основываются на равенстве сторон и взаимной выгоде 7 октября 1946 г были подписаны торговое и кредитное соглашения между СССР и Швецией сроком на 5 лет. Швеция предоставила СССР кредит в размере 1 млрд. крон для приобретения оборудования для электростанций, механизации лесоразработок, добычи и обогащения руд, торфоразработок, строительных работ и пр. Срок погашения кредита установлен в 15 лет, процентная ставка $2^3/_8\%$ в год. Однако в связи с тем, что с 1951 г. шведское правительство под давлением США стало тормозить размещение советских заказов, значительная часть предоставленного кредита осталась неиспользованной.

В феврале 1954 г. в Москве был подписан протокол о товарообороте между СССР и Швецией на 1954 г. Протоколом предусматривается значительное увеличение товарооборота по сравнению с 1953 г. Советский Союз экспортирует в Швецию нефть и нефтепродукты, марганцевую и хромовую руду, асбест, жмыхи, пушнину, автомобили и другие товары. Швеция поставляет в Советский Союз штапельное волокно, бумагу, рыболовные суда, оборудование для легкой, пищевой и лесной промышленности, электрооборудование, буровые станки, качественный прокат, сливочное масло и другие товары.

В Швеции установлено государственное регулирование внешней торговли. В этих целях создан ряд правительственных органов, осуществляющих различные операции по внешней торговле.

Выдачей лицензии на импорт и экспорт товаров, установлением экспортной и импортной квоты и цен на промышленное сырье ведает торгово-промышленная комиссия.

Разрешения на вывоз и ввоз валюты выдает валютная контора при Риксбанке. С ведомством по контролю над ценами

все экспортеры и импортеры должны согласовывать цены до заключения внешнеторговых сделок. Импорт каменного угля и нефтепродуктов, распределение их на внутреннем рынке и установление цены на них осуществляет топливная комиссия.

Эти правительственные организации фактически подчинены монополиям и финансовым группам Швеции, определяющим всю ее внешнеторговую политику. Большое значение во внешней торговле Швеции имеют различные союзы, картельные объединения промышленных и торговых фирм: Всеобщий шведский экспортный союз, Союз экспортеров лесотоваров, Союз целлюлозных промышленников и др. Во всех этих союзах господствуют крупнейшие монополии соответствующих отраслей промышленности.

ГЛАВА IX

ИНДИЯ

Особенности экономики Индии

Индия — одна из крупнейших стран капиталистического мира, на протяжении почти 200 лет была колонией Англии. Английский капитал использовал свое господствующее положение в стране для безудержного грабежа индийского народа Ежегодная дань, которую выкачивала Англия из своей колонии перед второй мировой войной, исчислялась в 120—150 млн. ф. ст. Эти прибыли сыграли крупную роль в капиталистической индустриализации Англии.

Длительное господство иностранного империализма обусловило экономическую отсталость страны.

Великая Октябрьская социалистическая революция разбудила народы Индии, подняла их на борьбу за свое освобождение. Борьба индийского народа против английского империализма и связанных с ним феодалов-помещиков, спекулянтов и монополистов особенно усилилась после окончания второй мировой войны. Огромное влияние на развитие антиимпериалистического движения в Индии оказали разгром фашистских агрессоров, расширение и укрепление лагеря мира, социализма и демократии. Важное значение имели историческая победа китайского народа и образование Китайской Народной Республики, а также усиление борьбы других стран Азии за свою независимость.

В результате успешного национально-освободительного движения индийского народа английские колонизаторы были вынуждены в 1947 г. предоставить Индии статут доминиона.

В 1950 г. Индия была провозглашена республикой, входящей в состав так называемого Британского содружества наций.

Провозглашение Индии республикой является большой победой индийского народа. Она свидетельствует о крепости и силе индийского национально-освободительного движения, способствует дальнейшему углублению кризиса колониальной системы империализма. Бывшая еще совсем недавно на положении колонии, Индия стала суверенным государством, играющим важную самостоятельную роль в международной политике. Прогрессивные силы Индии принимают активное участие

в борьбе за смягчение международной напряженности, установление мира в Азии и во всем мире.

Большое значение имеет провозглашение правительством Индии совместно с правительством Китайской Народной Республики пяти принципов международного сотрудничества, направленных на укрепление мира и безопасности народов.

Завоевание индийским народом государственной независимости создает условия для развития национальной экономики. Однако до настоящего времени иностранный капитал, и в первую очередь английский, продолжает играть важную роль в экономике Индии.

На долю иностранных монополий приходится 45% акционерного капитала Индии. Номинальная стоимость иностранных (главным образом английских) капиталовложений, по данным Резервного банка Индии, на 30 июня 1948 г. составляла 3 204 млн. рупий. С 1948 по 1951 г. в Индии было вложено еще 300 млн. рупий иностранного капитала. Позиции иностранного капитала в важнейших отраслях экономики — банковской системе, промышленности, торговле — все еще сильны.

Иностранный капитал в значительной степени контролирует деятельность Имперского банка Индии, играющего крупную роль в финансировании промышленности и торговли, в его руках находится также важное звено банковской системы Индии — так называемые валютные банки, осуществляющие финансирование внешнеторговых операций и расчеты по ним.

С помощью своих банков иностранный капитал имеет возможность распоряжаться значительными массами денежного капитала индийской буржуазии в целях получения из Индии дешевого сырья, сбыта своей продукции, установления контроля над национальными банками, промышленными и торговыми компаниями.

Иностранный капитал контролирует важнейшие отрасли промышленности Индии. По данным 1951 г., на его долю приходилось капиталовложений: в добыче нефти — 97%, резиновой промышленности — 93%, спичечной — 90%, джутовой — 89%, чайной — 86%, горнодобывающей — 73% и т. д.

Весьма значительны также иностранные капиталовложения в плантационное хозяйство, в черную и цветную металлургию, электротехническую, пищевую, химическую и некоторые другие отрасли индийской промышленности, а также в отрасли хозяйства, связанные с обслуживанием внешней торговли, — в перевозку и страхование внешнеторговых грузов. Удельный вес иностранных судов в перевозке внешнеторговых грузов составляет 90—95%.

В руках иностранных монополий находится 40% экспорта Индии и до 30% ее импорта. По отдельным товарам этот процент еще выше. Так, например, иностранный капитал контро-

лирует 90% экспорта индийского чая, 54% кожсырья, 49% джутовых изделий, свыше 90% импорта нефтепродуктов, 36% импорта машин и оборудования и т. д. Монопольное положение во внешней торговле Индии занимают такие, главным образом английские монополии, как «Луис Дрейфус», «Левер бразерс», «Волкарт бразерс», «Империал кемикл индастриз», «Гилландерс Эрбутнот», «Эндрю Юл энд компани», «Берд энд компани» и т. д.

Доминирующее положение в иностранных капиталовложениях занимает английский капитал. Из общей суммы иностранных капиталовложений в Индии в 1948 г. на долю Англии приходилось 72%.

Контроль английского капитала над индийской экономикой облегчается наличием в его руках системы «управляющих агентств». Управляющее агентство представляет собой форму капиталистической монополии, выросшую в условиях колониальной экономики. Управляющие агентства контролируют деятельность подчиненных компаний, закупают для них оборудование и сырье, сбывают готовую продукцию и т. д. В 1951 г. горстка управляющих агентств контролировала свыше 600 компаний в различных отраслях промышленности.

По данным 1949 г., восемь управляющих агентств в джутовой промышленности контролировали 64% всех компаний и 65% капитала, вложенного в эту отрасль промышленности; шесть управляющих агентств в угледобывающей промышленности — 56% компаний и 62% капитала; четыре управляющих агентства в энергетической промышленности — 48% компаний и 77% капитала; четыре агентства в машиностроительной промышленности — 16% компаний и 72% капитала; шесть управляющих агентств в сахарной промышленности — 40% компаний и 40% капитала и т. д.

Форма управляющего агентства позволяет английским монополиям контролировать значительный чужой капитал при минимальном участии собственного капитала. Хотя в среднем в руках управляющих агентств находится всего 14,6% акций подконтрольных компаний, тем не менее эти агентства являются фактическими хозяевами многочисленных средних и мелких компаний. Возможность осуществления контроля при сравнительно небольшой доле участия объясняется тем, что в Индии ввиду неразвитости банковской системы для средних и мелких компаний важным, а порой и единственным источником кредита являются крупные управляющие агентства.

Английский капитал использует систему управляющих агентств для борьбы с конкурентами, для удушения национальных компаний, не желающих подчиняться английскому влиянию.

Система управляющих агентств является важным орудием грабежа Индии. Не вкладывая значительного капитала,

агентства получают в виде платы за различные «услуги» львиную долю прибылей управляемых компаний. Они имеют высокие доходы даже тогда, когда компании терпят убытки.

Наряду с управляющими агентствами широко распространенной формой проникновения английского капитала в Индию после второй мировой войны стали так называемые смешанные компании, т. е. предприятия, организуемые английскими монополиями совместно с индийскими.

Так, в 1948 г. Английский имперский химический трест заключил соглашение с крупнейшим индийским монополистом Тата о создании предприятия по производству красителей. Для этой цели было основано общество «Дайстафс мэнуфэкчуринг компани оф Индиа». В этом же году Тата заключил соглашение с английской компанией «Стюартс энд Ллойдс» о постройке завода по производству стальных труб. Другой крупный индийский капиталист Бирла заключил соглашение с английским концерном «Наффилд» о создании смешанного общества по производству автомобилей.

Агентство «Гилландерс Эрбуснот», под контролем которого находится 70 компаний, в 1947 г. было преобразовано в акционерное общество, в состав совета директоров которого вошли два индийца. Агентство «Октавиус стил», контролирующее 57 компаний, в 1948 г. было также преобразовано в акционерное общество; в его правление вошли индийские промышленники.

Форма смешанных компаний чрезвычайно удобна английским монополиям. «Национальная» вывеска помогает им добиваться льгот, обычно предоставляемых местным компаниям, дает возможность еще шире использовать национальный капитал для своего обогащения, сохраняя контроль над ним.

После второй мировой войны усилилось проникновение в Индию американского капитала в форме главным образом правительственных и полуправительственных займов и субсидий, осуществляемых под флагом «помощи» по «4 пункту программы Трумэна» и т. д.

Американская «помощь» имеет своей целью экономическое и политическое порабощение Индии, захват ее рынков сбыта и источников сырья американскими монополиями.

Одним из основных каналов американского проникновения в Индию являются займы Международного банка для реконструкции и развития, находящегося всецело в руках монополий США. С августа 1949 г. по январь 1953 г. этот банк предоставил Индии займы на сумму около 110 млн. долл.

Предоставляя займы, США заставляют Индию использовать полученные средства на закупку американских товаров и одновременно увеличивать добычу и экспорт стратегического сырья.

В Индию проникает и частный американский капитал. Он стремится прежде всего захватить в свои руки источники сырья — марганцевой руды, нефти, монацита и т. д.

Так, например, в 1951 г. американская монополия «Брейнард интернейшнл» организовала смешанную компанию для постройки ферромарганцевого завода в Орисе По условиям соглашения эта компания 80% продукции должна вывозить в США. Американская нефтяная монополия «Стандарт вакуум ойл компани» получила концессию на разведку нефтяных месторождений в Индии, на постройку нефтеперегонного завода около Бомбея. Другая американская компания «Калтекс» получила разрешение на постройку нефтеперерабатывающего завода в Визагапатаме

Американские монополии добились от индийского правительства ряда льгот, в том числе права беспошлинного ввоза сырья и оборудования для своих предприятий. На американские компании не распространяется закон «о контроле над промышленностью».

Американский капитал проник и в некоторые отрасли обрабатывающей промышленности. Финансовая группа Меллона контролирует «Алюминиум компани оф Индиа», на которую приходится свыше 60% выплавки алюминия в стране Монополии США прямо или косвенно контролируют значительную часть мощностей автосборочных заводов в Индии.

Компания «Файерстоун тайр энд раббер компани» контролирует 20% продукции резиновой промышленности Индии. Американский капитал проник также в финансовую систему Индии.

Однако, несмотря на рост вложений, американский частный капитал все еще продолжает занимать в Индии незначительные позиции по сравнению с английским капиталом. На долю американского капитала приходится только 6% всех иностранных капиталовложений.

Наряду с иностранным капиталом крупную роль в экономике страны играет индийский монополистический капитал, под контролем которого находятся такие отрасли промышленности, как хлопчатобумажная, цементная, сахарная и другие. Монополистическая группа Тата контролирует 32 компании в горнодобывающей, энергетической, металлургической, химической и других отраслях промышленности. Капитал компаний, контролируемых Тата, превышает 1,2 млрд. рупий. Под контролем группы Бирла находится 128 компаний в цементной, сахарной, текстильной и других отраслях, с общим капиталом около 1 млрд. рупий. Группа Далмия контролирует свыше 40 компаний в текстильной, бумажной, цементной и других отраслях промышленности. Немалую роль играют также «Джей Кей индустриз» (Сингхания), «Баджория», «Тхапар бразерс» и другие. Индийский монополистический капитал

тесно связан с иностранным финансовым капиталом.

Длительное господство иностранного капитала предопределило отсталость индийской экономики, слабое развитие промышленности и сельского хозяйства.

Прогрессивные силы индийского народа, опираясь на завоевание Индией положения суверенного государства, вставшего на путь самостоятельного развития, все активнее стремятся укрепить национальную экономику Индии и преодолеть ее экономическую отсталость.

Несмотря на то, что в промышленном отношении Индия стоит впереди большинства других капиталистических стран Азии, она все же является экономически слаборазвитой страной. Доля промышленности в национальном доходе страны составляет всего лишь 16,1%, причем доля фабрично-заводской промышленности равна только 5,6%.

Производство основных видов продукции тяжелой промышленности в Индии в 1953 г. характеризуется следующими данными:

Наименование товаров	1952 г.	1953 г.
Электроэнергия (млрд. квт-ч)	6,2	6,6[1]
Уголь (млн. т)	36,8	36,4
Сталь в слитках (тыс. т)	1 603,0	1 530,0
Алюминий (тыс. т)	3,6	3,8
Черновая медь (тыс. т)	6,2	5,0
Первичный свинец (тыс. т)	1,2	1,7
Станки (млн. руп.)	4,4	4,4
Трансформаторы (тыс. ква)	215,0	308,4
Электромоторы (тыс. л. с.)	158,0	162,1
Автомобили, сборка (тыс. шт.)	15,3	14,0

Слабое развитие отраслей тяжелой промышленности определяется тем, что иностранные монополии стремились прежде всего обеспечить себя дешевым сырьем. Они захватили в свои руки месторождения полезных ископаемых и, используя дешевую рабочую силу, добывали горнорудное сырье и осуществляли его первичную переработку в той степени, в какой это было необходимо для экспорта. Значительная часть капитала шла в плантационное хозяйство. На долю металлообрабатывающей отрасли приходится всего лишь 8% всех иностранных вложений в промышленность. Английские империалисты тормозили развитие отраслей тяжелой промышленности в Индии. Вследствие этого промышленность Индии получила одностороннее развитие.

Доминирующее положение в индийской обрабатывающей промышленности занимают отрасли легкой промышленности — текстильная и пищевкусовая, причем на долю текстильной промышленности приходится 39% основного капитала, 60% ра-

[1] Оценка на базе 11 месяцев.

бочих и 49% стоимости продукции обрабатывающей промышленности. По производству джутовых изделий Индия занимает первое место в мире, а по хлопчатобумажным тканям — второе. Некоторое развитие получили также цементная, стекольная, керамическая, кожевенная, деревообрабатывающая, химическая и другие отрасли промышленности.

В то же время отрасли тяжелой промышленности — черная металлургия, тяжелая химия, машиностроение — находятся на очень низком уровне развития и не обеспечивают внутренние потребности.

Особенностью индийской промышленности является ее зависимость от импорта оборудования. Индия изготовляет лишь некоторые простейшие виды машин. В отношении современных тяжелых станков она целиком зависит от импорта. От импорта оборудования зависят экспортные отрасли промышленности — текстильная, джутовая, чайная и др.

Индийская промышленность характеризуется низким органическим составом капитала. Дешевизна рабочей силы в Индии делает невыгодным для капиталистов механизацию труда.

Важнейшей отраслью индийской экономики является сельское хозяйство. В нем занято 72% самодеятельного населения страны. Его доля в национальном доходе составляет 51%. Индия занимает видное место среди капиталистических стран по производству важнейших продовольственных культур; по просу и рису ей принадлежит первое место, ячменю — третье, пшенице — пятое. Благоприятный тропический климат, разнообразие климатических и почвенных условий были использованы английскими компаниями для развития производства ценных технических культур — чая, джута, хлопка, перца, масличных семян, кофе и т. д. Среди капиталистических стран Индия занимает первое место по производству чая, арахиса, сахарного тростника; второе место — по джуту, табаку, средневолокнистому хлопку; третье место — по льняному семени и т. д. На долю Индии приходится примерно 25% всего поголовья крупного рогатого скота в капиталистических странах.

Тем не менее низкий технический уровень сельскохозяйственного производства, являющийся результатом длительного господства империалистов в стране и феодальных пережитков, обусловил низкую урожайность сельскохозяйственных культур. Большой ущерб посевам наносят наводнения и другие стихийные бедствия, поражающие отдельные районы страны. С единицы площади в Индии собирают пшеницы в 3 раза меньше, чем в Египте и Японии, риса — почти в 4 раза меньше, чем в Италии, и в 3 раза меньше, чем в Японии, кукурузы — в 2 раза меньше, чем в Египте, США и Италии, сахарного тростника — в 3 раза меньше, чем на Яве, и в 2 раза меньше, чем в Египте, хлопка — в 6 раз меньше, чем в Египте, табака — в 2 раза меньше, чем в Японии, и т. д. За последние 15 лет урожайность

риса упала на 22%, пшеницы — на 11%, сахарного тростника — на 8%. Вследствие этих причин сельское хозяйство Индии не может удовлетворить полностью потребности страны в продовольствии.

В последнее время наблюдается некоторый рост сельскохозяйственного производства. В 1952/53 г. его объем на 2% превышал довоенный уровень за счет увеличения посевных площадей и сборов основных продовольственных культур: риса, проса, ячменя, пшеницы. В то же время под влиянием падения цен на сельскохозяйственные продукты на мировом капиталистическом рынке происходит сокращение посевных площадей под техническими культурами: сахарным тростником, клещевиной, хлопком и др.

Общая характеристика внешней торговли

Экономика Индии сильно зависит от внешней торговли. Индия покрывает за счет импорта 30% своих потребностей в хлопке, 40% в джуте, 80—100% в цветных металлах, свыше 60% в продукции основной химии — каустической и кальцинированной соде, почти всю потребность в оборудовании. Она ввозит большое количество продовольственного зерна, товаров широкого потребления и других потребительских товаров.

Индия экспортирует 95% добываемой марганцевой руды, 100% слюды, 30—40% магнезита и хромовой руды, 75% производимого в стране чая, 50% перца, 20% хлопка, 45% кож и шкур, 90% джутовых изделий, 98% шеллака, 20% хлопчатобумажных тканей и т. д.

Однако в целом на экспорт идет лишь 10—12% изготовляемой в стране продукции. Основная масса производимой продукции (главным образом сельскохозяйственной) потребляется внутри страны, зачастую самим производителем, и не поступает на рынок.

На долю Индии приходится 2% оборота внешней торговли капиталистических стран.

До 1948/49 г. для внешней торговли Индии было характерно систематическое превышение вывоза над ввозом. Перед второй мировой войной превышение экспорта над импортом составляло в среднем свыше 400 млн. рупий в год. Во время второй мировой войны оно поднялось до 570 млн. рупий в год. Положительное сальдо торгового баланса использовалось для выплаты колониальной дани монополиям империалистических держав.

Начиная с 1948/49 г. торговый баланс Индии сводится со значительным отрицательным сальдо. В связи с этим Индия вынуждена изыскивать средства для выплаты дивидендов и процентов по иностранным займам и покрытия пассива торгового баланса. До последнего времени дефицит платежного ба-

Обороты внешней торговли Индии
(в млн. рупий)[1]

	1913/14 г.	1929/30 г.	1937/38 г.	1944/45 г.	1948/49 г.[2]	1950/51 г.	1952/53 г.	1953/54 г.
Экспорт	2 442	3 180	1 893	2 272	4 533	6 246	5 777	5 279
Импорт	1 786	2 408	1 738	2 036	6 287	6 094[3]	6 640[3]	5 738
Сальдо	+656	+772	+155	+236	—1734	+152	—863	—459

ланса покрывался за счет накопленных в период второй мировой войны валютных резервов — стерлинговых авуаров в Лондоне. Однако стерлинговые активы Индии быстро сокращаются. С 1952/53 г. наблюдается снижение оборотов внешней торговли Индии. Уменьшение стоимости импорта определяется сокращением его физического объема. Решающим фактором снижения стоимости экспорта является падение цен на большинство индийских товаров.

Движение цен на экспортные и импортные товары складывается для Индии неблагоприятно; так, цены на товары индийского экспорта были в июне 1953 г. на 41% ниже, чем в июне 1951 г., в то время как цены на импортные товары уменьшились за тот же период только на 13%. Это обстоятельство создает дополнительные трудности для балансирования внешней торговли Индии.

Товарная структура внешней торговли Индии

Товарная структура внешней торговли Индии отражает состояние экономики страны и ее связей с мировым капиталистическим рынком.

Структура внешней торговли Индии претерпела заметные изменения. В импорте Индии уже перед второй мировой войной видное место занимала группа «сырье и полуфабрикаты», удельный вес которой вырос с 5% в 1920/21 г. до 24% в 1937/38 г. Удельный вес готовых изделий сократился с 84% в 1920/21 г. до 62% в 1937/38 г.; в то же время заметно вырос удельный вес готовых изделий в экспорте. Эти изменения в значительной степени связаны с развитием в Индии некоторых отраслей обрабатывающей промышленности (главным образом хлопчатобумажной), несмотря на противодействие английских империалистов.

[1] Год начинается 1 апреля.
[2] С 1948/49 г. включая торговлю через сухопутные границы.
[3] Исключая импорт правительственных грузов.

Потребности развивающихся отраслей перерабатывающей промышленности в сырье (хлопок) и топливе (нефтепродукты) все в большей степени покрывались за счет импорта. С другой стороны рост промышленности приводил к тому, что все бо́льшую часть потребностей внутреннего рынка в тканях, некоторых видах химических и металлических изделий Индия покрывала за счет собственного производства.

В послевоенные годы решающую роль в структурных сдвигах в импорте и экспорте сыграл раздел Индии. Раздел Индии в 1947 г привел к уменьшению экспортных возможностей по ряду сырьевых товаров и росту импортных потребностей, что находит свое отражение в индексе физического объема ее внешней торговли.

Индекс физического объема внешней торговли Индии

(1938/39 г.=100)

	1948/49 г.	1949/50 г.	1950/51 г.	1951/52 г.	1952/53 г.
Экспорт	61	65	74	59	66
Импорт	100	103	93	118	90

К Пакистану отошло примерно 80% площадей, занятых под посевами джута; сбор джута с этих площадей составлял 85% всей продукции Индия лишилась также примерно $^1/_6$ площадей, находящихся под посевами хлопка.

В силу этого Индия, ранее почти целиком удовлетворявшая потребности джутовой и хлопчатобумажной промышленности в сырье за счет собственного производства, превратилась в крупного импортера джута и хлопка. Раздел обострил также продовольственную проблему Индии, так как к ней отошли 82% населения и только 75% производства зерновых культур

В то же время уменьшились экспортные ресурсы джута, кожсырья, хлопка и других товаров.

Основными товарными группами индийского импорта являются готовые изделия и продовольственные товары, составляющие до 70% всего импорта Продовольственное зерно — важнейшая статья индийского импорта; на его долю в отдельные годы приходится до 25% и более всей стоимости импорта. Импорт зерна в Индию непрерывно возрастает. В 1951/52 г. он достиг максимального уровня, составив 4 800 тыс. т против 1 470 тыс. т в 1937/38 г.

По сравнению с довоенным временем значительно изменилась структура импорта зерновых. Перед второй мировой войной на рис приходилась основная масса импортируемого про-

Структура импорта Индии
(в % к итогу)

Товарные группы	1920/21 г.	1928/29 г.	1937/38 г.	1946/47 г.	1950/51 г.	1951/52 г.	1952/53 г.	1953/54 г.
Продовольствие, напитки и табак	11	18	13	13	19	31	28	17
Сырье и полуфабрикаты	5	9	24	26	35	29	28	31
Готовые изделия	84	73	52	58	46	40	44	51
Прочие	0	0	1	3	0	0	0	1
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

довольствия: в 1934—1938 гг. Индия ввозила в среднем ежегодно 1 160 тыс. т риса и только 49 тыс. т пшеницы. Она совсем не импортировала ячменя, кукурузы, а импорт проса составил около 50 тыс. т в год.

В 1953 г. Индия импортировала риса 190 тыс. т, пшеницы — 1 600 тыс. т, кроме того 140 тыс. т проса. Структурные сдвиги в импорте продовольствия отражают ухудшение питания индийских трудящихся масс.

Перед второй мировой войной почти все продовольственное зерно поступало из Бирмы, некоторое количество зерна поставляла Австралия. В послевоенные годы основным поставщиком зерна в Индию стали США. В отдельные годы значительное количество риса ввозится из Китая.

Крупной статьей импорта являются машины и оборудование. Ценность импорта машин и оборудования в Индии в отдельные годы достигает 1 млрд. рупий в год, составляя 12—15% всего импорта. В Индию ввозится в основном оборудование для отраслей легкой промышленности — текстильной, пищевкусовой и т. д. Импорт металлообрабатывающих станков, необходимых для развития тяжелой промышленности, ничтожно мал и примерно равен стоимости импорта швейных и пишущих машинок. Структура импорта машин и оборудования отражает колониальный характер развития индийской промышленности.

Машин и оборудования ввозится в Индию в недостаточных размерах. В годы войны в стране почти не происходило замены изношенного оборудования, поэтому в послевоенные годы многие отрасли индийской промышленности ощущали потребность в обновлении значительной части оборудования.

Среди капиталистических стран Индия находится в числе десяти крупнейших импортеров нефтепродуктов. Она ввозит до 4 млн. т нефтепродуктов в год, причем до 40% их прихо-

дится на долю мазута и дизельного топлива, до 27% на долю керосина и столько же на долю бензина. Высокий удельный вес керосина и относительно низкий удельный вес бензина свидетельствуют о слабом развитии электрификации и автомобильного транспорта.

На индийском рынке происходит ожесточенная борьба между английскими и американскими нефтяными монополиями. В 1946/47 г. импорт бензина из Саудовской Аравии и с Бахрейнских островов, где добыча и переработка нефти находятся в руках американских монополий, составлял 13% всего импорта, а в 1952/53 г. вырос до 24%. Увеличение доли этих стран наблюдается также и в импорте керосина. США занимают фактически монопольное положение на индийском рынке смазочных масел. В 1952/53 г. удельный вес США в импорте этого товара составил 76%, тогда как доля Англии — только 5%.

Одной из важнейших статей индийского импорта является хлопок, на долю которого в отдельные годы приходится до 18% всего импорта.

В Индии производится главным образом коротковолокнистый хлопок, который идет на нужды производства лишь в смеси с определенным количеством длинно- и средневолокнистого. В силу этого Индия, экспортируя коротковолокнистый хлопок, является крупнейшим импортером длинноволокнистого.

Индия импортирует в настоящее время ежегодно 210—260 тыс. т хлопка в год, т. е. почти в 2 раза больше, чем она импортировала перед второй мировой войной. В первые годы после раздела Индии до 40% хлопка поступало из Пакистана. На долю Египта приходилось 32%, остальное количество поставляли Англо-Египетский Судан, Соединенные Штаты Америки и другие страны. В результате индо-пакистанской торговой войны Пакистан фактически выбыл из числа поставщиков хлопка в Индию.

Уход Пакистана с индийского рынка хлопка был использован американскими монополиями для увеличения своего экспорта, вследствие чего доля Соединенных Штатов Америки в индийском импорте хлопка увеличилась с 3,1% в 1948/49 г. до 53% в 1952/53 г.

Из химических товаров к наиболее крупным статьям импорта относятся кальцинированная и каустическая сода, красители и краски. Ежегодно импортируется около 30 тыс. т каустической соды и около 70 тыс. т кальцинированной соды. Основными поставщиками каустической соды в Индию являются Англия, Италия и США. Кальцинированная сода ввозится из Англии, Кении и США.

Ежегодный импорт красок колеблется между 7 тыс. и 14 тыс. т в год. Основные поставщики красок в Индию — Англия и США.

Индия ввозит также значительное количество проката черных металлов. Наиболее крупной статьей являются рельсы и железнодорожные материалы (до 70 тыс. т), в значительном размере ввозятся трубы и фиттинги. Их импорт находится на уровне 30—45 тыс. т в год. Кроме того, Индия ввозит до 50 тыс. т листового проката в год, в том числе от 20 тыс. до 30 тыс. т белой жести, 1—5 тыс. т тонкого листа и до 20 тыс. т среднего и толстого листа, а также проволоку (3—16 тыс. т), болты, гайки и т. д.

Основными поставщиками проката черных металлов в Индию являются Англия, США и Бельгия. В последние годы увеличилась доля Японии и Западной Германии.

На долю цветных металлов приходится 3—5% импорта. Индия ввозит ежегодно 10—12 тыс. т алюминия, 30—50 тыс. т меди, 10—12 тыс. т свинца, 30 тыс. т цинка и 5—6 тыс. т олова.

Основными поставщиками алюминия в Индию является Англия, меди — Канада, Родезия и США, свинца — США и Австралия.

Структура экспорта Индии

(в % к итогу)

Товарные группы	1920/21 г.	1928/29 г.	1937/38 г.	1946/47 г.	1950/51 г.	1951/52 г.	1952/53 г.	1953/54 г.
Продовольствие, напитки, табак . . .	18	21	23	20	24	23	26	29
Сырье и полуфабрикаты	45	52	45	31	22	20	26	21
Готовые изделия . . .	36	27	31	48	54	57	47	49
Прочие	1	0	1	1	0	0	1	1
Итого . . .	100	100	100	100	100	100	100	100

Высокий удельный вес готовых изделий в экспорте не говорит, однако, о высоком уровне промышленного развития Индии 90% экспорта по группе «готовые изделия» приходится на долю хлопчатобумажных и джутовых изделий, выделанных кож и шкур, т. е. на продукцию легкой промышленности. Производство средств производства в Индии находится на крайне низком уровне. Этому соответствует ничтожное место, занимаемое изделиями машиностроения в индийском экспорте (на их долю приходится 0,001% экспорта).

Индия является почти монопольным поставщиком джутовых изделий на мировой капиталистический рынок. Джутовые

изделия — самая крупная статья индийского экспорта. На ее долю приходится в отдельные годы до 38% экспорта. Экспорт джутовых изделий из Индии в послевоенные годы был в среднем на 20% ниже довоенного уровня. В 1953/54 г. экспорт мешков был на 37%, а джутовых тканей — на 11% меньше, чем в 1937/38 г. Падение экспорта объясняется сокращением торговли на капиталистическом рынке товарами, для упаковки которых применяются джутовые изделия, а также недостатком сырья в результате раздела Индии и отхода к Пакистану основных районов производства джута.

К числу причин, ограничивающих производство джутовых изделий в Индии и их экспорт, следует также отнести растущую конкуренцию джутовой промышленности стран континентальной Европы. Конкурентом Индии становится и Пакистан, который создает свою джутовую промышленность, оснащенную современным оборудованием

Джутовые изделия вывозятся из Индии главным образом в США и Англию. Крупными покупателями индийских джутовых изделий являются также Пакистан, Бирма, Таиланд, Куба, Нигерия, Австралия, Канада, Аргентина и другие страны.

Индия является крупнейшим в капиталистическом мире производителем и экспортером чая. В 1952 г. сбор чайного листа в Индии составил 44% сбора чая капиталистических стран. Доля Индии в мировом экспорте чая капиталистических стран достигает 49%. Чай играет важную роль во внешней торговле Индии, на его долю приходится до 15% общего экспорта.

Послевоенные годы характеризуются ростом производства и экспорта чая из Индии. Воспользовавшись недостатком чая на мировом капиталистическом рынке после войны в связи с сокращением производства в Японии и Индонезии, Индия значительно увеличила свой экспорт. Если в 1937/38—1938/39 гг. она экспортировала 155 тыс. т чая, то в 1953/54 г. экспорт достиг 207 тыс. т. Однако начиная с 1950/51 г. Индия испытывает растущие трудности сбыта чая в связи с усилением конкуренции со стороны Индонезии и Японии, восстанавливающих разрушенную во время войны чайную промышленность.

До второй мировой войны Англия была почти монопольным импортером индийского чая. В послевоенные годы ее удельный вес в экспорте индийского чая сократился с 87 до 65—68%. Сокращение доли Англии было связано с потерей Лондоном роли мирового центра в торговле чаем и сокращением английской посреднической торговли.

Торговля чаем, так же как и его производство, сильно монополизирована. Наиболее мощными торговыми организациями в чайной торговле являются английские фирмы. Они объе-

динены в ассоциации, которые устанавливают цены, диктуют правительству политику в отношении производства и экспорта чая. Примером такой организации может служить «Индиан ти ассосиэйшн», находящаяся под контролем английского капитала.

Английские монополии, контролирующие производство чая и торговлю им в Индии, являются участниками межгосударственного соглашения по чаю — Международного комитета по чаю. Наряду с регулированием экспорта картель ограничивает расширение площадей под чайным деревом.

Межгосударственное соглашение по чаю охраняет английскую монополию в производстве чая, препятствуя возникновению национальных компаний в этой отрасли промышленности.

Индия является крупнейшим среди капиталистических стран производителем и экспортером хлопчатобумажных тканей. Ткани являются одной из основных статей индийского вывоза. Их удельный вес в экспорте после раздела Индии равнялся в среднем 10%, в 1950/51 г. он составил 24%.

Экспорт хлопчатобумажных тканей из Индии после войны находится на более высоком уровне, чем до войны. Так, в 1949/50—1953/54 гг. экспорт превышал уровень 1937/38 г. более чем в 3 раза. Между тем фабричное производство тканей за эти годы не только не увеличилось, но даже уменьшилось. Увеличение экспорта при одновременном сокращении производства произошло вследствие сужения местного рынка в результате отхода к Пакистану областей, представлявших ранее внутренний рынок для хлопчатобумажной промышленности Индии, а также под влиянием дальнейшего падения покупательной способности населения.

Основными покупателями индийских хлопчатобумажных тканей являются страны Среднего и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Африки. Англия закупает в Индии в основном суровье, которое затем подвергает дополнительной обработке (отбелке, окраске и т. д.) и реэкспортирует в другие страны.

Важной статьей экспорта являются кожи. Сельское хозяйство поставляет ежегодно на внутренний рынок 56—58 млн. шкур, в том числе крупного рогатого скота — 21 млн., козьих — 22 млн. и овечьих — 14 млн. Поступление сырья для кожевенной промышленности подвержено сильным колебаниям. Так как во многих районах Индии крупный рогатый скот не убивается, то до 80% шкур снимается с павших животных. Поэтому в годы эпидемий, засухи и других стихийных бедствий поступление шкур возрастает и, наоборот, в годы относительного благополучия — сокращается.

До второй мировой войны Индия экспортировала значительную часть шкур в необработанном виде. За годы войны

в стране выросла дубильная промышленность, и в настоящее время сырые шкуры почти не экспортируются.

Основным импортером индийских кож является Англия, на долю которой в отдельные годы приходится свыше 90% индийского экспорта кож крупного рогатого скота, более 50% экспорта козьих кож, более 60% экспорта овечьих кож. После второй мировой войны усилился экспорт кож в США.

Значительной статьей индийского экспорта являются пряности, главным образом перец и кардамон, доля которых в общем экспорте составляет 3—4% В послевоенные годы наблюдается резкий рост экспорта перца из Индии. В 1937/38 г. Индия вывезла около 870 т перца. В 1952/53 г. его экспорт составил 15 тыс. т Рост экспорта вызван увеличением спроса на индийский перец в связи с резким падением экспорта из Индонезии. Экспорт кардамона составляет 600—900 т в год.

На долю табака приходится около 2,5% индийского экспорта. Индия является крупным поставщиком табака на мировой капиталистический рынок, занимая среди стран-экспортеров капиталистического мира третье место после США и Турции.

Несмотря на наличие довольно развитой табачной промышленности, экспорт Индии состоит в основном из необработанного табака. Перед второй мировой войной Индия вывозила в среднем около 20 тыс. т табака. После войны экспорт вырос более чем в 2 раза.

Основным покупателем индийского табака является Англия, доля которой в экспорте табака из Индии колеблется в пределах 40—50%. Значительное количество индийского табака импортируют также Гонконг, Аден, Пакистан и Цейлон.

Индия является почти монопольным производителем и экспортером шеллака. На ее долю приходится около 85% производства этого товара в капиталистических странах. Производство шеллака в Индии находится в среднем на уровне 30—35 тыс. т в год, из которых до 95% поступает на внешние рынки. Значительное количество шеллака импортируют США и Англия.

Индия — крупнейший производитель и экспортер марганцевой руды. Ее удельный вес в добыче и экспорте руды капиталистического мира составляет свыше 30%.

Основная масса добываемой руды поступает на внешний рынок. Размеры экспорта определяются состоянием конъюнктуры рынка черных металлов капиталистических стран В связи с послевоенным сокращением производства черных металлов в капиталистических странах экспорт марганцевой руды в 1948/49 г. снизился до 300 тыс. т. Гонка вооружений, вызвавшая повышение спроса на руду, обусловила в 1949/50 г. увеличение экспорта руды до 740 тыс. т. В 1953/54 г. экспорт

достиг 1 570 тыс. т, превысив почти на 550 тыс. т уровень довоенного 1937/38 г.

Важнейшим импортером индийской марганцевой руды являются США, удельный вес которых в экспорте марганцевой руды из Индии достигает 70%. Второе место занимает Англия, которая закупает до 150 тыс. т руды в год.

Индия является монополистом по добыче и экспорту слюды, покрывая до 80% импортных потребностей капиталистических стран в этом товаре. Индия не потребляет добываемую слюду и целиком ее экспортирует.

Экспорт слюды достигает 20 тыс. т в год. Основными импортерами индийской слюды являются США и Англия, на долю которых приходится 80% экспорта Индии. В последние годы крупными покупателями индийской слюды в Индии стали Западная Германия и Япония. Кроме перечисленных стран, слюду из Индии импортируют Франция, Швеция и другие страны.

Распределение внешней торговли Индии по странам

Распределение внешней торговли Индии по странам отражает обострение империалистической борьбы за индийский рынок и ее источники сырья.

До первой мировой войны монопольное положение на индийском рынке занимала Англия. В 1909/10—1913/14 гг. на ее долю приходилось 63% индийского импорта. Однако в дальнейшем позиции Англии стали ослабевать. В 1919/20—1923/24 гг. доля Англии в импорте Индии составила 58%, а накануне второй мировой войны упала до 30%. Послевоенные годы характеризуются дальнейшим падением доли Англии в импорте Индии.

Основной причиной сокращения доли Англии во внешней торговле Индии является обострение конкурентной борьбы за индийский рынок. Наиболее опасным конкурентом Англии на индийском рынке перед первой мировой войной была Германия. В 1909/10 — 1913/14 гг ее удельный вес в импорте составлял 6%, а в экспорте — 10%, тогда как доля США была 3 и 7%, а доля Японии — 3 и 8% соответственно. Поражение Германии в первой мировой войне привело на время к ослаблению ее позиций на индийском рынке, чем воспользовались США и Япония, которым удалось увеличить свою долю во внешнеторговом обороте Индии.

Перед второй мировой войной доля Германии снова увеличилась за счет сокращения доли Англии, США и Японии.

Поражение германского фашизма и японского империализма во второй мировой войне привело к тому, что на индийском рынке остались два главных противника — Англия и США, причем соотношение сил на индийском рынке в после-

военный период изменилось в пользу США. Удельный вес Англии в импорте упал с 30% в 1937/38 г. до 23% в среднем за 1949/50—1953/54 гг., а удельный вес США вырос соответственно с 7 до 23%. Увеличился также удельный вес США и в экспорте Индии, составив за указанное пятилетие 18% против 8% в 1937/38 г., при падении доли Англии соответственно с 34 до 25%.

Распределение внешней торговли Индии по странам через морские и воздушные границы

(в % к итогу)

Страны	Экспорт					Импорт				
	1929/30 г.	1937/38 г.	1951/52 г.	1952/53 г.	1953/54 г.	1929/30 г.	1937/38 г.	1951/52 г.	1952/53 г.	1953/54 г.
Англия	21,4	33,3	26,8	22,1	28,8	42,8	29,9	18,3	21,9	26,3
Германия, Западная	8,6[1]	5,7[1]	1,2	2,3	2,2	6,6	8,8	3,3	3,5	5,7
США	11,7	10,1	18,5	20,1	17,4	7,4	7,4	33,5	28,7	14,6
Австралия	1,9	1,7	6,6	3,1	3,4	2,3	1,0	2,0	2,0	4,8
Бирма	—	5,7	2,8	4,0	4,0	...	15,0	2,7	4,2	3,2
Пакистан	—	—	2,7	2,5	0,3	—	—	1,2	0,1	0
Цейлон	4,1	2,9	2,3	3,5	3,5	0,7	0,1	0,6	0,7	0,9
Египет	1,3	0,8	0,9	1,0	0,7	0,2	1,7	4,7	2,4	5,1
Япония	10,4	10,0	2,0	5,6	4,5	9,8	12,8	2,9	2,5	2,4

Одной из причин падения доли Англии во внешней торговле Индии являются также изменения в ее товарной структуре — рост ввоза сырья и продовольствия, которые Индия вынуждена закупать в других странах.

Индия импортирует из Англии главным образом промышленные изделия: машины и оборудование, транспортные средства, электротехнические изделия, химические и фармацевтические товары, а из США — в основном продовольствие и сырье, на долю которых приходится 70% американского экспорта в Индию.

Попытки США завоевать индийский рынок промышленных изделий до сих пор не увенчались серьезным успехом, так как контроль английских монополий над индийской экономикой дает им значительные преимущества перед монополиями других стран.

Сохранению английских позиций на индийском рынке способствует также система имперских преференций. Несмотря на многочисленные попытки американских империалистов подорвать эту систему, она еще продолжает действовать, со-

[1] 1929/30 и 1937/38 гг. вся Германия.

здавая определенные трудности на пути проникновения американских товаров в Индию.

Действенным средством сохранения английского контроля над индийским рынком является также валютно-финансовая зависимость Индии от Англии. Индия входит в стерлинговую зону. Индийская рупия привязана к фунту стерлингов. В фунтах стерлингов в Английском банке Индия держит свои валютные резервы. Английские банки осуществляют ее расчеты по внешней торговле. Все это сильно затрудняет проникновение США в Индию и обеспечивает английским монополиям контроль над индийским рынком. После второй мировой войны валютно-финансовая зависимость Индии от Англии еще более усилилась в связи с образованием стерлингового долга в результате неоплаты Англией индийских поставок продовольствия и сырья во время второй мировой войны. На 14 августа 1947 г. долг Англии Индии составлял огромную сумму — 15 470 млн. рупий. Размораживая долг небольшими суммами в фунтах стерлингов при условии их необратимости в доллары, Английский банк тем самым ставит Индию перед необходимостью тратить эти средства на закупку товаров в Англии, что уменьшает возможность индийского импорта из США и стран долларовой зоны.

Ожесточенная борьба между империалистическими государствами за рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала не исключает, однако, их единства там, где речь идет об удушении национально-освободительного движения в колониальных и зависимых странах. Одним из основных средств, используемых империалистами для этого, является политика разжигания вражды между отдельными племенами, народами и государствами. Английские и американские империалисты в целях укрепления своих позиций в Индии и Пакистане пытаются вовлечь их в конфликт, используя для этого индо-пакистанские противоречия в так называемом кашмирском вопросе.

Одной из причин роста противоречий между Индией и Пакистаном является вовлечение последнего в агрессивные блоки, сколачиваемые империалистами в Азии, против создания которых Индия решительно возражает.

Напряженные политические отношения отразились на состоянии торговли между странами. Когда в сентябре 1949 г. страны Британской империи, в том числе Индия, провели девальвацию валют, Пакистан отказался от девальвации своей валюты, что еще более усилило индо-пакистанские противоречия и вызвало почти полное прекращение торговли между ними.

Одним из факторов, обостряющих империалистическую борьбу на индийском рынке, является возрождение конкуренции со стороны западногерманских и японских монополий.

Эта конкуренция затрагивает прежде всего интересы Англии, являющейся основным поставщиком промышленных изделий в Индию. Индия покупает в Западной Германии и Японии значительное количество промышленных товаров. Доля Западной Германии в импорте Индии увеличилась с 3% в 1952 г. до 5,1% в 1953 г.

Характерной особенностью внешней торговли Индии после второй мировой войны является значительное расширение товарооборота со странами Среднего и Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Увеличился экспорт Индии в Новую Зеландию, в Аден, Гонконг, Ирак, Иран, а также ее импорт из этих стран. Вырос импорт из таких стран, как Египет, Ирак, Иран и др.

Рост торговли со странами Среднего и Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии объясняется расширением экспорта из Индии хлопчатобумажных тканей в эти страны в обмен на поставки продовольствия, а также снижением в 1953 г. экспортных пошлин на ткани и возвратом экспортерам тканей импортных пошлин на хлопок.

Торговая политика

Важнейшими орудиями торговой политики Индии являются таможенная система, контингентирование экспорта и импорта, валютные ограничения.

Индийский таможенный тариф относится к числу многоколонных. Он состоит из общей и преференциальной пошлин; последняя имеет три ставки — для Англии, британских владений и Бирмы. Разница между ставками общих и преференциальных пошлин, предоставляемых Англии, достигает 10—12%. Преференциальные пошлины установлены на некоторые виды электротехнических товаров, швейные и вязальные машины, холодильники, радиоприемники, автомашины, части для транспортных средств, некоторые виды химических и фармацевтических товаров и т. д.

Пошлины на большинство импортных товаров официально считаются фискальными, однако ставки их колеблются в пределах 20—40% с цены, доходя в отдельных случаях до 100%, и по размеру обложения могут быть отнесены к протекционистским.

С помощью высоких импортных пошлин индийские промышленники стремятся ослабить иностранную конкуренцию на внутреннем рынке.

Высокие импортные пошлины, однако, не являются препятствием для проникновения в Индию иностранных монополий. Последние создают свои предприятия в Индии и, преодолевая, таким образом, высокие таможенные барьеры, конкурируют с национальными предприятиями.

Наряду с импортными пошлинами во время и после второй мировой войны в Индии получили широкое распространение экспортные пошлины. Однако ухудшение условий реализации в связи с нарастанием кризисных явлений в экономике капиталистических стран заставило Индию с целью поощрения вывоза снизить или даже совсем отменить экспортные пошлины на ряд товаров — джутовые изделия, масло-семена и растительные масла, уголь и т. д.

В Индии существует государственное регулирование внешней торговли путем контингентирования импорта и экспорта.

Импортные квоты устанавливаются дважды в год. В соответствии с квотами выдаются лицензии на импорт тех или иных товаров. В первую очередь выдаются лицензии на импорт машин, оборудования, продовольствия, сырья. Лицензии на импорт из стран с конвертируемой валютой предоставляются в том случае, если импорт тех или иных товаров из стран с неконвертируемой валютой по тем или иным обстоятельствам невозможен. Лицензии подразделяются на открытые генеральные лицензии и индивидуальные. Открытые генеральные лицензии представляют собой разрешения на импорт определенных товаров из определенных стран, выдаваемые всем лицам и фирмам. Индивидуальные лицензии выдаются в каждом отдельном случае, преимущественно крупным торговым и промышленным фирмам. В них указывается стоимость или количество импортируемого товара, страна и валютная зона поставщика.

Экспорт также регулируется путем системы квот и лицензий. По открытым генеральным лицензиям эскпортируется небольшое число товаров в пограничные с Индией страны, перец в страны с обратимой валютой и 35 товаров в любую страну, кроме Южно-Африканского Союза. Остальные товары экспортируются по индивидуальным лицензиям.

Валютные ограничения в Индии существуют с 1939 г. Контролю подлежат сделки со всеми странами, исключая Непал, Тибет и португальские владения в Индии.

К странам с обратимой валютой применяются более строгие правила регулирования, чем в отношении стран с необратимой валютой. Валютный контроль осуществляет Резервный банк Индии.

Индия имеет торговые договоры и соглашения со многими капиталистическими странами. Большинство соглашений заключено сроком на один год и ежегодно возобновляется. Соглашения включают списки поставляемых товаров, в которых иногда указывается и их количество. Важной частью соглашений является порядок взаимных расчетов. С некоторыми капиталистическими странами Индией были заключены товарообменные соглашения на поставку индийских товаров в обмен на зерно и хлопок. Соглашения с рядом стран (Западной Гер-

манией, Австрией, Норвегией и т. д) предусматривают оказание Индии так называемой технической помощи. Включение этого пункта облегчает монополиям капиталистических стран проникновение на индийский рынок.

В послевоенные годы Индия заключила ряд платежных соглашений, из которых важнейшими являются соглашения с Англией от 1947 и 1953 гг. о порядке выплаты стерлинговой задолженности.

Индия заключила также двусторонние соглашения со странами демократического лагеря — Венгрией, Болгарией, Польшей, Чехословакией.

Важным этапом укрепления дружественных и деловых связей Индии со странами демократического лагеря явилось заключение в декабре 1953 г. первого Советско-Индийского торгового соглашения. Это соглашение устанавливает режим торговли и судоходства, а также порядок взаимных расчетов между странами. Одновременно с подписанием соглашения стороны обменялись письмами об организации и статуте торгового представительства СССР в Индии, а также об оказании Советским Союзом технической помощи, связанной с поставками советского оборудования в Индию. Советско-Индийское торговое соглашение, как и все соглашения Индии со странами демократического лагеря, заключено на условиях взаимной выгоды и полного равноправия сторон и не связано ни с какими кабальными политическими условиями. Оно послужит твердой основой для развития экономических отношений между двумя государствами, для укрепления дружественных связей между советским и индийским народами.

ГЛАВА X

КАНАДА

Особенности экономики Канады и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства

Канада — страна молодого капитализма. Ее промышленное развитие явилось в значительной мере результатом двух мировых войн. Важнейшими стимулами роста промышленности Канады были военная конъюнктура и приток иностранного капитала.

Вторая мировая война способствовала небывалому обогащению капиталистов Канады. Значительные военные заказы привели к росту промышленной продукции в стране примерно в 2 раза. В годы войны был почти заново создан ряд отраслей промышленности — судостроение, авиасборочная промышленность, станкостроение, производство синтетического каучука, приборостроение и др. Обороты внешней торговли Канады в военные годы увеличились почти в 3 раза, а тоннаж океанского флота вырос более чем в 4 раза.

После войны Канада по производству на душу населения электроэнергии, черных и цветных металлов, машин и других промышленных товаров вышла на одно из первых мест среди капиталистических стран. Несмотря на это, экономика Канады находится в зависимости от монополий США и Англии Империалистическая экспансия американских и английских монополий в Канаде привела к засилью иностранного капитала.

Хищническое использование природных богатств страны, обильных источников водной энергии и эксплуатация относительно дешевой рабочей силы обеспечивают высокие прибыли иностранному капиталу. Условия экономического развития Канады привели к уродливой диспропорции в соотношении отдельных отраслей хозяйства, к ее значительной зависимости от внешнего рынка. О громадном значении внешнего рынка для канадской экономики свидетельствует тот факт, что Канада вывозит около $^1/_4$ всей продукции страны. Отдельные отрасли канадской экономики почти целиком зависят от внешнего рынка. Это относится к цветной металлургии, бумажной промышленности и производству пшеницы. От $^3/_4$ до $^9/_{10}$ всей продукции этих отраслей направляется на внешний рынок.

Сильная зависимость от внешнего рынка характерна и для машиностроительной промышленности.

Канада зависит от внешнего рынка не только в качестве экспортера, но и как импортер. Она осуществляет значительный ввоз угля, нефти, железной руды и металлических изделий. По ввозу продукции обрабатывающей промышленности Канада стоит на первом месте в капиталистическом мире.

Господство американского и английского капиталов в экономике Канады и их соперничество оказывают огромное воздействие на все стороны экономической жизни страны. Являясь старейшим британским доминионом, издавна прочно опутанным сетями финансовой зависимости от Англии, Канада развивалась как ее аграрно-сырьевой придаток. Результатом этого являются исторически сложившаяся специализация ряда важнейших отраслей хозяйства Канады, приспособленная к обслуживанию английского рынка, и почти монопольное положение Англии как покупателя канадской пшеницы, масла, мяса и некоторых видов минерального сырья.

Для американского империализма Канада прежде всего рынок сбыта промышленных товаров, поставщик стратегического сырья и наиболее крупная сфера приложения капитала. Об этом свидетельствует тот факт, что инвестиции США в Канаде по размеру почти равны всем их капиталовложениям в Латинской Америке.

Проникновение американского капитала в Канаду осуществлялось преимущественно в форме прямых капиталовложений — создания дочерних предприятий и филиалов американских трестов. Напротив, в английских инвестициях более высок удельный вес ссудного, облигационного капитала.

В период между двумя мировыми войнами американский капитал в Канаде неуклонно оттеснял английский. В годы второй мировой войны в результате временного устранения английской конкуренции влияние монополий США в Канаде еще больше усилилось; доля американских товаров в импорте Канады резко возросла. Империалисты США строили военные объекты на территории Канады, что дало им возможность еще более бесцеремонно вмешиваться во внутренние дела страны. После войны военный союз между США и Канадой был дополнен соглашением о стандартизации канадского вооружения в соответствии с американскими образцами. В 1949 г. Канада стала участницей агрессивного Северо-атлантического пакта и активно включилась в развертывание «холодной войны» против стран демократического лагеря, обеспечивавшей новую гонку вооружений. В 1950 г., после того как империалисты США перешли к агрессии на Дальнем Востоке, развязав войну в Корее, правительство Канады возобновило действовавшее в 1941—1945 гг. соглашение о кооперировании военного производства.

Укрепление господства монополий США в Канаде происходит в условиях острейшего соперничества их с монополиями Англии В это соперничество втянуты отдельные группы канадского капитала. Значительная часть канадской буржуазии тесно связана с иностранными монополиями.

Крупнейшие монополии Канады представляют собой, как правило, международные союзы монополистов. Так, например, в правление Международной никелевой компании, контролирующей почти 90% добычи никеля в капиталистическом мире, наряду с представителями крупнейших банков Канады входят представители группы Рокфеллера и английского Имперского химического треста. Совместное участие наблюдается и в других концернах, контролирующих экономику Канады, например, в Компании Тихоокеанской железной дороги, «Алюминиум, лимитед» и пр. В правлениях крупнейших банков Канады — Королевском банке, Монреальском банке, Канадском торговом банке, Банке Новой Шотландии преобладают представители канадского капитала, теснейшими узами связанные с американскими и английскими монополиями.

Иностранные капиталовложения в Канаде, по официальным данным, составляли в 1939 г. 6 913 млн. кан. долл., а в 1951 г. — 9 424 млн. кан. долл. Капиталовложения Соединенных Штатов Америки неуклонно возрастали за счет вытеснения английских: в 1939 г. они были равны 4 151 млн. кан. долл., а в 1951 г. — 7 235 млн. кан. долл. Английские капиталовложения соответственно сократились с 2 476 млн. до 1 772 млн. кан. долл. В последующие годы американские вложения продолжали расти.

Канада, зависимая от США и Англии в части долгосрочных вложений капитала, в то же время сама экспортирует капитал. Общая сумма капиталовложений Канады за границей выросла с 1 876 млн. кан. долл. в 1939 г. до 4 763 млн. кан. долл в 1949 г. Канадским монополиям принадлежат электростанции в странах Латинской Америки, алюминиевые заводы в Норвегии, Франции и Испании, трамвайные линии и железные дороги в Вест-Индии и Британской Гвиане; они являются владельцами акций многочисленных предприятий в США, Австралии, Южной Африке и Индии. Нужно, однако, учесть, что за канадскими заграничными капиталовложениями скрывается часть инвестиций дочерних компаний американских монополий.

В 1945 г. Канада предоставила Англии заем на сумму в 1 250 млн. кан. долл. Правящие круги Канады стремились путем вывоза капитала обеспечить канадский экспорт в Англию, где конкуренция США создавала для Канады очень серьезную угрозу. Канада предоставила также небольшие займы Франции, Голландии и ряду других стран, добиваясь путем экспорта капитала завоевания новых рынков.

В результате второй мировой войны еще больше усилилась зависимость Канады от внешнего рынка. Возросшая в связи с этим неустойчивость экономики Канады сказалась сразу же после окончания войны: произошел спад промышленного производства. В то же время сокращение американского импорта канадского сырья привело к истощению валютных резервов Канады.

Правящие круги Канады пытаются избежать кризиса путем гонки вооружений, выступая в роли наиболее активных поджигателей новой войны. Втянув страну в «план Маршалла», а затем в агрессивный Северо-атлантический пакт, канадские монополисты добились постепенного перевода экономики на рельсы военного производства, которое обеспечивает получение небывало высоких прибылей. Последствием этого является рост налогов и дальнейшее обнищание трудящихся масс.

Зависимость от иностранного капитала и господство монополий в значительной мере определили структурные особенности и соотношение отдельных отраслей хозяйства Канады.

В энергетике Канады решающая роль принадлежит гидроресурсам. Прибыльность вложений в строительство гидроэлектростанций и в отрасли производства, использующие электроэнергию, особенно привлекает к ним американский капитал. Выработка электроэнергии на душу населения в Канаде в 1,5 раза больше, чем в США, и в 7 раз больше, чем в Англии. Гидроэлектростанции дают свыше 95% всей электроэнергии. Примерно около 5% электроэнергии экспортируется в США. Дешевизна электроэнергии в Канаде создала стимул для развития энергоемких отраслей производства.

Несмотря на большие запасы каменного угля, по запасам которого Канада занимает в капиталистическом мире второе место после США, добыча канадского угля (около 15 млн. т) покрывает примерно половину потребности страны. Развитие угольной промышленности Канады тормозится конкуренцией монополий США, являющихся главными поставщиками угля в Канаду.

Конкуренция американских монополий долго задерживала разведку и тормозила добычу нефти в Канаде, обладающей богатыми нефтяными ресурсами. Добыча нефти значительно выросла лишь в последние годы в связи с милитаризацией экономики. В 1939 г. она составляла 1 млн. т, в 1952 г. — 7,9 млн. т. Канадскую нефтяную промышленность контролируют американские тресты, монополизировавшие импорт нефти в Канаду.

Черная металлургия Канады, несмотря на наличие в стране необходимых ресурсов для ее развития, также не покрывает потребностей страны в металле. Канада ввозит из США значительные количества кокса и железной руды и свыше $^1/_3$ потребляемой ею стали (до 1,5 млн. т). Монополии США, вла-

деющие рудниками близ границы с Канадой, препятствовали разработке в ней месторождений железной руды. После войны было разведано месторождение руды на полуострове Лабрадор, которое в настоящее время является одним из крупнейших в Северной Америке. Участки, где расположено это новое железорудное месторождение, захватили монополии США, владеющие рудниками в районе Верхнего озера. Американские монополии в 1950 г. начали строительство железной дороги из района месторождения до залива Св. Лаврентия с тем, чтобы дешевым водным путем доставлять канадскую руду в США.

По добыче цветных и редких металлов Канада занимает видное место в капиталистическом мире; она является крупнейшим поставщиком военно-стратегического сырья на мировой капиталистический рынок. Ей принадлежит почти монопольное положение по добыче никеля (около 90% всего никеля, добываемого в капиталистическом мире). По добыче платины и радия Канада занимает первое место в капиталистическом мире; после войны она стала также крупным поставщиком урановой руды, месторождения которой находятся под контролем американских монополий. Около $^2/_3$ добычи асбеста в капиталистическом мире приходится на Канаду. Добыча асбеста особенно сильно выросла за годы войны. Канада занимает второе место в капиталистическом мире по выплавке алюминия, добыче молибдена и ртути. В 1939 г. выплавка алюминия составляла 75 тыс. т, а в 1952 г. она выросла до 444 тыс. т. Развитие этой отрасли целиком основано на использовании дешевой электроэнергии, а сырье (бокситы) почти полностью ввозится из Британской Гвианы. Производство алюминия контролируется американским алюминиевым трестом. По производству меди, цинка, серебра и мышьяка Канада занимает третье место в капиталистическом мире, по выплавке свинца и магния — четвертое.

Минерально-сырьевые ресурсы страны, несмотря на значительные масштабы ее горной промышленности, используются крайне нерационально. По цветным металлам Канада в основном выполняет роль поставщика сырья и полуфабрикатов.

Среди отраслей машиностроения первое место принадлежит автомобильной промышленности. По производству автомобилей Канада занимает четвертое место среди капиталистических стран. В 1939 г. было произведено 155 тыс. автомобилей, в 1951 г.— 415 тыс., а в 1953 г.— 433 тыс. Более $^4/_5$ капиталовложений в автомобильную промышленность Канады приходится на американские компании «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер», которые создали в Канаде главным образом автосборочные предприятия, получающие детали и блоки из США. Одной из важнейших причин создания на территории Канады американских автомобильных предприятий явилось стремление монополий США обойти канадские таможенные барьеры

(импортная пошлина на ввоз частей значительно ниже, чем на готовую машину), а также использовать таможенные преференции, которые имеет Канада на рынках Британской империи. Именно благодаря этому Канада стала крупным экспортером автомобилей.

Эти же обстоятельства способствовали развитию в Канаде сельскохозяйственного машиностроения (контролируемого главным образом американской компанией «Интернейшнл харвестер»), электротехнической промышленности (контролируемой преимущественно американскими трестами «Дженерал электрик» и «Вестингауз»), авиационной и других отраслей машиностроения.

Сильно выросшее за время второй мировой войны судостроение также в значительной степени зависит от импорта механизмов из США и Англии. Производственная мощность судостроения достигает около 1 млн. бр р т в год. Канада производит главным образом специализированные грузовые суда и военные корабли (тральщики, конвойные корабли, эсминцы).

В химической промышленности, сильно выросшей за время войны, видное место занимает производство взрывчатых веществ, основанное на использовании лесохимических продуктов, синтетического каучука, пластмасс и найлона.

Одной из ведущих отраслей канадской промышленности является лесопильное и целлюлозно-бумажное производство. Эти отрасли получили особенное развитие в Канаде в связи с тем, что американские компании, хищнически истребив значительную часть лесов в США, расширили свою деятельность на канадской территории. По экспорту пиломатериалов Канада стоит на одном из первых мест в капиталистическом мире. Наряду со строевым лесом вывозится конструкционная и поделочная древесина.

По производству и экспорту газетной бумаги Канада занимает первое место в капиталистическом мире. На ее долю приходится около $^3/_5$ производства газетной бумаги и около $^2/_3$ ее экспорта в капиталистическом мире. На вывоз идет более 90% производимой в стране газетной бумаги, а также значительная часть целлюлозы и бумажной массы.

Большое место в промышленности Канады занимает переработка сельскохозяйственной продукции, по экспорту которой Канада играет важную роль на мировом капиталистическом рынке.

В сельском хозяйстве Канады преобладают капиталистические фермерские хозяйства. По специализации оно сходно с сельским хозяйством США. Но США благодаря разнообразию природных условий производят почти все виды сельскохозяйственной продукции и нуждаются лишь в ввозе продукции земледелия тропической зоны. Канада же, расположенная в зоне умеренного и холодного климата, должна ввозить, по-

мимо этого, и продукты субтропической зоны — хлопок, цитрусовые, ранние овощи и др. Земледелие степных провинций Канады—крупнейшего сельскохозяйственного района страны—характеризуется односторонней специализацией на производстве пшеницы. Продукция пшеницы в 1953 г. составила 18,7 млн. т. По производству пшеницы Канаде принадлежит второе место (после США) в капиталистическом мире.

Животноводство в Канаде до 20-х годов XX в. было развито слабо Кризис зернового хозяйства, начавшийся в Канаде с 20-х годов, привел к постепенному переходу степных районов от зерновой монокультуры к развитию животноводства. Особенно заметный рост животноводства за счет сокращения зернового хозяйства наблюдался в годы второй мировой войны.

В продовольственном балансе страны и во внешней торговле существенное значение имеет рыболовство. Канада вывозит свежую и консервированную рыбу.

Значительную продукцию на экспорт поставляет пушной промысел. Помимо пушнины, заготовляемой в лесных районах севера, поставщиками пушнины являются также звероводческие фермы восточной Канады, разводящие серебристую лисицу, норку и другие виды пушного зверя. Звероводством занимаются свыше 7 тыс. ферм; количество пушных зверей в них превышает 200 тыс. голов.

Общая характеристика внешней торговли Канады

По размерам внешней торговли Канада после второй мировой войны занимает третье место среди капиталистических стран, причем ее удельный вес в торговле капиталистического мира значительно превышает ее удельный вес в мировом капиталистическом производстве.

Доля Канады во внешней торговле капиталистических стран
(в %)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1946 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	2,4	3,7	4,3	7,1	5,9	6,1	5,7
Импорт	3,2	3,6	2,9	5,4	4,7	5,2	6,0

Особенностью внешней торговли Канады является то, что импортирует она товары главным образом из США, а экспортирует свою продукцию в значительной части в Англию и страны Западной Европы. До второй мировой войны в условиях обратимости фунта стерлингов это обстоятельство не препятствовало балансированию внешней торговли Канады. Однако после второй мировой войны в связи с валютными ограниче-

ниями в Англии Канада стала испытывать хронический долларовый дефицит.

Динамика внешней торговли Канады ярко отражает особенности развития экономики, подъемы которой связаны преимущественно с военной конъюнктурой.

Обороты внешней торговли Канады
(в млн. кан. долл.)

	1913/14 г.	1929 г.	1937 г.	1939 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	455	1 178	1 012	936	3 110	3 157	3 963	4 357	4 173
Импорт .	619	1 299	809	751	2 637	3 174	4 085	4 030	4 387
Сальдо .	—164	—121	+203	+185	+473	—17	—122	+327	—214

Резкое увеличение оборотов внешней торговли во время второй мировой войны связано в первую очередь с ростом цен и в меньшей степени с увеличением физического объема. В то время как в ценностном выражении внешняя торговля в 1948 г. по сравнению с 1939 г. выросла более чем в 3 раза, физический объем ее увеличился менее чем в 2 раза.

Для оценки платежного баланса Канады важное значение имеет учет той дани, которую она выплачивает иностранным капиталистам—держателям акций канадских предприятий и облигаций займов, предоставленных Канаде. Эта огромная дань оплачивается за счет положительного сальдо торгового баланса, вывоза золота, доходов от туризма и в послевоенный период доходов от фрахта судов. В целом платежный баланс Канады активный. Приток новых американских капиталовложений, особенно значительный в последние годы, ведет к усилению экономической зависимости Канады от монополистического капитала США.

Товарная структура внешней торговли Канады

Основными товарами, экспортируемыми Канадой, являются пшеница, газетная бумага, древесная масса и целлюлоза, пиломатериалы, автомобили и вооружение, цветные металлы (алюминий, никель, медь, цинк и др.), мясо, молочные продукты, пушнина.

Доля продукции сельского хозяйства, составлявшая в 1929 г. около $^1/_2$ всей стоимости экспорта, после кризиса 1929—1933 гг., вызвавшего резкое сокращение вывоза пшеницы, неуклонно падала. Однако продукция сельского хозяйства продолжает играть важную роль в канадском экспорте, составляя около $^1/_3$ всей его стоимости. Сокращение вывоза пшеницы прекратилось лишь с началом второй мировой войны.

Почти вся пшеница экспортируется в Англию. В 1946 г. Англия заключила с Канадой соглашение сроком на 5 лет,

Товарная структура экспорта Канады
(в % к итогу)

Товары	1929/30 г.	1937 г.	1946 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Пшеница	19,3	12,4	10,8	10,5	14,4	13,6
Мука пшеничная	4,1	2,4	5,5	3,0	2,7	2,4
Фрукты	0,9	1,0	0,7	0,5	0,3	...
Мясо и мясопродукты	1,4	4,2	5,6	2,4	1,1	...
Рыба и рыбопродукты	3,2	4,0	3,7	3,6	2,6	2,7
Молоко и молочные продукты	2,3	3,2	2,5	0,7	0,4	...
Живые животные	1,4	2,0	1,0	2,7	0,1	...
Пушнина	1,7	1,8	1,4	0,8	0,6	
Лесоматериалы и бумага	25,5	26,3	27,0	35,7	3,7	27,6
Цветные металлы	7,7	15,0	7,6	11,4	9,6	12,5
Машины, оборудование и средства транспорта	4,8	5,3	8,8	6,6	7,3	...
Прочие товары	26,7	22,4	25,4	22,1	29,2	...
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

которое гарантировало относительно устойчивые фиксированные цены на канадскую пшеницу. Соглашения о поставках других видов продовольствия, также заключенные Канадой с Англией во время войны и в послевоенные годы, обеспечили значительное расширение количества и ассортимента вывозимой сельскохозяйственной продукции. По истечении сроков эти соглашения не были возобновлены, закупки пшеницы и других продуктов производятся Англией в Канаде с 1951 г. на обычных коммерческих условиях.

Преимуществом Канады как поставщика продовольствия в Англию по сравнению с другими доминионами является ее относительная географическая близость к английскому рынку. Во время войны большое значение имел тот факт, что Канаду связывали с Англией надежно охраняемые морские коммуникации.

В канадском экспорте все большее место занимает продукция животноводства, составляющая свыше $^1/_3$ всего вывоза сельскохозяйственных продуктов. После войны Канада стала крупным экспортером мяса, бекона, мясных консервов, масла, сыра, сгущенного молока, яиц и яичного порошка.

Второе место после сельскохозяйственной продукции в экспорте Канады принадлежит бумаге, бумажной массе и пиломатериалам, составляющим свыше $^1/_4$ всей стоимости экспорта. Главным рынком для этих товаров являются США. В годы войны в канадском экспорте вырос удельный вес поделочной древесины, идущей для нужд авиационной промышленности, и целлюлозы, используемой для производства взрывчатых веществ.

На третьем месте стоит вывоз цветных металлов, которые подвергаются в стране лишь первичной обработке и поступают на экспорт преимущественно в виде полуфабриката.

Четвертое место в экспорте занимают металлические изделия и машины. В этой группе ведущую роль играют автомобили, различные виды вооружения и боеприпасы. Ассортимент экспорта этой группы товаров имеет много общего с соответствующими статьями вывоза из США. Сходство это не случайное, ибо поставщиками этих товаров являются в большинстве случаев дочерние предприятия американских фирм в Канаде. Среди нерудных ископаемых важную статью вывоза составляет асбест, а в числе прочих статей экспорта существенное значение имеет пушнина и рыба.

Основные товары ввоза: машины, части машин и детали, стальной прокат, железная руда (около $^1/_4$ всей стоимости импорта); каменный уголь и нефть (около $^1/_5$ стоимости импорта); текстильное сырье (хлопок, шерсть) и изделия; сахар и фрукты.

Распределение внешней торговли Канады по странам

Различия в распределении импорта и экспорта Канады по странам ярко отражают противоречия, вытекающие из зависимого положения Канады от монополий США и Англии, а также их борьбу за господство на канадском рынке.

Распределение внешней торговли Канады по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт					
	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
США	42,8	36,1	37,2	48,8	53,6	59,0
Англия	25,2	40,3	29,9	22,3	17,3	16,0
Прочие страны	32,0	23,6	32,9	28,9	29,1	25,0

Страны	Импорт					
	1929 г.	1937 г	1945 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
США	68,8	60,7	75,8	68,5	73,9	73,6
Англия	15,0	18,2	8,9	11,4	8,9	10,4
Прочие страны	16,2	21,1	15,3	20,1	17,2	16,0

Преобладающее значение во внешней торговле Канады имеют США.

После экономического кризиса 1929—1933 гг. Англии удалось, используя свои преимущества крупного импортера сель-

скохозяйственной продукции на основе двустороннего соглашения, увеличить вывоз английских товаров в Канаду. Росту удельного веса Англии в импорте Канады способствовали также преференции для британских товаров, установленные на основе соглашений, заключенных на имперской конференции в Оттаве в 1932 г. Однако Англии не удалось удержать своих позиций на рынке Канады. В борьбе за канадский рынок американские монополии широко использовали такое мощное орудие, как экспорт капитала. Американские монополии стремились к ослаблению преференций для английских товаров и снижению пошлин на американские товары. В результате доля Англии в импорте Канады сократилась в 1952 г. по сравнению с 1937 г. в 2 раза. Таким образом, монополии США, используя экономические и политические средства борьбы за канадский рынок, добились господствующего положения в импорте Канады.

Распределение экспорта Канады показывает, что Англия сохраняет значение одного из важнейших рынков сбыта для Канады при падении ее роли в качестве поставщика товаров в Канаду. Особенно зависит от английского рынка канадское сельское хозяйство. Канада вывозит те же сельскохозяйственные товары, что и США. Конкуренция США служит одной из причин особой заинтересованности Канады в рынках стран Британской империи.

Борьба за рынки сбыта для промышленных товаров также вызывает у правящих кругов Канады стремление расширить торговые отношения со странами Британской империи. Имперский рынок и систему преференций используют и американские монополии, которые имеют свои дочерние предприятия в Канаде.

Расширение канадского экспорта на имперские рынки тормозится тем, что Канада не входит в стерлинговый блок: ее валюта «прикреплена» к американскому доллару. Нехватка долларов заставляла в последние годы не только Англию, но также Австралию, Южно-Африканский Союз и другие страны стерлинговой зоны ограничивать свои закупки в Канаде. Канада, подобно США, пытается кредитовать своих покупателей долларами. Однако возможности стимулировать экспорт товаров путем предоставления кредитов у Канады довольно ограниченные; ей оказалось не под силу соперничать в борьбе за рынки с США.

Осенью 1947 г. правительство Канады в связи с обострением «долларового кризиса» и с целью экономии долларов приняло меры, направленные на сокращение закупок в США. Угроза сокращения американского экспорта в Канаду заставила правительство США пойти на предоставление Канаде возможности экспортировать товары в Европу за счет американских ассигнований по «плану Маршалла». Это позволило США

навязывать Канаде свои товары и одновременно контролировать канадский экспорт в Европу.

Кроме США и Британской империи, важное значение во внешней торговле Канады имеют страны Латинской Америки.

Торговая политика Канады

После первой мировой войны Канада стала осуществлять более независимую торговую политику. Правительство Канады учредило собственные дипломатические представительства в США, Японии и Франции и направила верховных комиссаров в британские доминионы, возложив на них в качестве главной задачи обеспечение торговых интересов Канады. После второй мировой войны Канада значительно расширила консульскую сеть в имперских странах и стала практиковать посылку специальных торговых миссий в страны Британской империи.

Вторая мировая война усилила активность Канады в борьбе за рынки сбыта. Правительство Канады за годы войны и после нее создало свои дипломатические и торговые представительства почти во всех странах Европы, Латинской Америки и в ряде стран Азии. В ноябре 1945 г. было образовано министерство внешней торговли.

Монополистический капитал Канады проводит политику протекционизма. Но его политика в этом направлении ограничивается постоянным давлением извне, со стороны монополий США и Англии. Острая борьба по вопросам таможенной политики идет и между отдельными группами канадской буржуазии. Она используется, а в ряде случаев раздувается англо-американскими империалистами. Вопросы таможенной политики до сих пор служат важнейшим объектом избирательной демагогии соперничающих буржуазных партий Канады.

Буржуазия фермерского запада является неизменным поборником низких таможенных пошлин. Фермеры в течение длительного времени ратовали за свободный ввоз относительно более дешевых американских товаров. Но зависимость от английского рынка, поглощающего бо́льшую часть экспорта пшеницы, заставила аграрный капитал Канады пойти на систему преференций для английских товаров и более высокие пошлины на американские.

Система протекционистских мероприятий — высокие пошлины на ввоз машин и низкие на ввоз их частей, запрет вывоза необработанной древесины способствовали росту промышленности в Канаде за счет притока иностранного капитала, но не обеспечили экономическую независимость страны. Американский капитал преодолел канадские таможенные барьеры, захватив ключевые позиции в экономике Канады.

Современный таможенный тариф Канады состоит из четырех колонок: преференциального, минимального, промежуточного и общего тарифов.

Британский преференциальный тариф является главным объектом постоянных атак со стороны США, которые не сумели его ликвидировать, но заставили пойти Англию на отдельные уступки Снижения преференций и отмены некоторых из них США добились по торговым договорам с Канадой в 1935 и 1939 гг., а затем по ряду соглашений, подписанных после второй мировой войны (в Женеве, Аннеси и Торки).

Минимальный тариф распространяется на товары стран, имеющих торговые соглашения с Канадой на основе принципа наибольшего благоприятствования. Промежуточный тариф применяется к странам, имеющим торговые соглашения с Канадой, но без принципа наибольшего благоприятствования. Ставками генерального или общего тарифа облагаются товары стран, не имеющих торговых соглашений с Канадой.

Внешнеторговая политика Канады выражает интересы господствующих кругов канадской буржуазии, тесно связанных с мощными американскими и английскими монополиями

В Канаде существует ряд государственно-монополистических организаций, осуществляющих внешнеторговую экспансию. К числу их относятся созданная в 1946 г. Канадская торговая корпорация, перед которой поставлена задача форсирования экспорта и завоевания новых рынков. Государственная компания по страхованию экспортных кредитов, страхующая канадских капиталистов от риска потерь. Органом, осуществляющим валютное регулирование в Канаде, является учрежденный в сентябре 1939 г. Комитет по контролю над иностранной валютой, сохранивший по настоящее время полномочия, предоставленные ему на время войны.

Правительство обеспечивает канадским капиталистам баснословно высокие прибыли из средств государственной казны, т. е. за счет налогоплательщиков, финансируя поставки вооружения для стран агрессивного Северо-атлантического пакта.

Правящие круги Канады своей внешнеторговой политикой всегда стремились максимально ограничить торговые связи Канады с Советским Союзом. Рассматривая Советский Союз как конкурента по вывозу леса, пшеницы и пушнины, они никогда не упускали случая принять участие в кампании, направленной против внешней торговли Советского Союза. В 1930—1931 гг. Канада являлась застрельщиком антисоветской клеветы о «принудительном труде» в лесной промышленности СССР, в 1946 г. Канада по указке из Вашингтона и Лондона стала активной участницей «холодной войны».

Политика дискриминации в отношении торговли с Советским Союзом и странами народной демократии наносит большой урон экономике страны, что побуждает деловые круги Канады в последнее время все чаще требовать пересмотра этой политики.

ГЛАВА XI

СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Особенности экономического развития стран Латинской Америки

Латинская Америка — это группа экономически отсталых, полуколониальных и колониальных стран, находящихся в зависимости от крупнейших империалистических государств, в первую очередь от США. Латинская Америка является одним из важнейших узлов империалистических противоречий, ареной ожесточенной борьбы различных групп империалистических государств за источники сырья, рынки сбыта и сферы приложения капитала.

Страны Латинской Америки обладают огромными природными богатствами. Их недра содержат нефть, железную и марганцевую руду, золото, серебро, платину, медь, олово, бокситы, селитру, алмазы, уран и другие полезные ископаемые. Запасы нефти в латиноамериканских странах составляют 18% всех запасов капиталистического мира, меди — 40%, железа — 21%.

Латиноамериканские страны располагают значительными гидроэнергетическими ресурсами. Леса, покрывающие 40% территории Южной Америки, богаты ценными породами деревьев. Сельское хозяйство этих стран дает такие важные продукты, как пшеница, хлопок, сахар, кофе, какао, бананы, шерсть, мясо и т. д.

Несмотря на огромные природные ресурсы, страны Латинской Америки слабо развиты в промышленном отношении. Промышленность этих стран представлена главным образом предприятиями по добыче минерального сырья и переработке сельскохозяйственной продукции. Почти полностью отсутствует машиностроение, что делает эти страны зависимыми от импорта оборудования из промышленно развитых империалистических государств.

Для сельского хозяйства этих стран характерно наличие крупного землевладения с сильными пережитками феодализма (кабальные формы издольной аренды, жестокая эксплуатация крестьянства торгово-ростовщическим капиталом). В некото-

рых странах (Чили, Колумбия) фактически сохраняется крепостничество.

Большую роль в сельском хозяйстве стран Латинской Америки играют плантации, принадлежащие главным образом американскому капиталу. На этих плантациях широко применяется принудительный труд, в ряде районов сохраняется ничем не прикрытое рабство. Оно особенно широко практикуется на американских концессиях в Эквадоре и Гондурасе, где рабочие различными методами закрепляются на долгие годы. Господство феодальных пережитков в сельском хозяйстве привело к тому, что сельское хозяйство находится в упадке.

Иностранный капитал, господствующий в экономике латиноамериканских стран, превратил их в аграрно-сырьевые придатки промышленно развитых империалистических государств. Экономика этих стран приобрела монокультурный характер и специализирована на производстве и экспорте одного или нескольких видов минерального или сельскохозяйственного сырья Например, Мексика специализирована на производстве и экспорте цветных и драгоценных металлов и нефти; страны, находящиеся в северной части Южной Америки, занимаются выращиванием кофе, какао-бобов и добычей нефти. Бразилия является по преимуществу производителем и экспортером кофе и хлопка, Боливия — олова, Чили — меди и селитры, Перу — меди и нефти. Аргентина, Парагвай и Уругвай специализировались на производстве зерновых и животноводческих продуктов; страны Центральной Америки и Вест-Индии — на производстве тростникового сахара, бананов, кофе, какао.

Отсталость стран Латинской Америки проявляется и в низком уровне национального дохода, средний размер которого на душу населения в этих странах в 12 раз ниже, чем в США.

Проникновение иностранного капитала в Латинскую Америку началось еще с середины XIX в. В этот период страны Латинской Америки явились объектом активной военной и экономической экспансии США, которые начали захватывать их территории, осуществляя эту аннексию под флагом коммерческих сделок. Из европейских государств, стремившихся утвердиться в Латинской Америке, до 80-х годов XIX в. наибольшую активность проявляла Англия. Уже в середине XIX в. английские капиталовложения в Латинской Америке составляли 35—40 млн. ф. ст. В последние десятилетия XIX в. началось также проникновение в Латинскую Америку французского и германского капитала.

В начале XX в. продолжалось усиленное проникновение американского капитала в Латинскую Америку. Американский капитал овладевал источниками сырья латиноамериканских стран, внедрялся в важнейшие отрасли их хозяйства, бесцеремонно попирая государственный суверенитет

этих стран. В 1914 г. было закончено строительство Панамского канала, и США, захватившие зону этого канала, поставили под свой контроль практически все коммуникации между Атлантическим и Тихим океанами. Одновременно происходило усиленное проникновение американского капитала в Мексику и Кубу. В 1899 г. инвестиции США в Латинской Америке составляли 290 млн. долл., а уже к 1913 г. одни прямые инвестиции США в латиноамериканских странах выросли до 1 242 млн. долл., из них 800 млн. долл. было вложено в Мексике и 220 млн. долл. в Кубе.

Однако, несмотря на быстрый рост американских капиталовложений, английский капитал до первой мировой войны преобладал в экономике латиноамериканских стран. Даже в Мексике и Кубе, где американский капитал занимал наиболее сильные позиции, капиталовложения США в тот период незначительно превышали английские. В остальных же странах Латинской Америки капиталовложения США в 1913 г. были в 18 раз меньше английских. Наиболее сильными были экономические позиции Англии в Аргентине, Бразилии, Уругвае, что объяснялось как более значительными размерами английских капиталовложений, так и тем, что Англия являлась основным потребителем сельскохозяйственной продукции этих стран.

Первая мировая война, принесшая американским монополиям огромные прибыли, создала предпосылки для расширения экспорта американского капитала в страны Латинской Америки.

Между первой и второй мировыми войнами — с 1913 по 1939 г. — капиталовложения США в страны Латинской Америки возросли в 3,5 раза, достигнув 4 млрд. долл. Английские капиталовложения составили в 1939 г. 5 млрд. долл. Однако несколько бóльшие размеры английских капиталовложений в странах Латинской Америки перед второй мировой войной по сравнению с американскими не характеризуют действительного соотношения сил между монополиями Англии и США в этих странах. Английские капиталовложения представляли собой главным образом государственные займы и вложения в железные дороги, в то время как американский капитал был вложен в основные отрасли промышленности и сельского хозяйства латиноамериканских стран. Перед второй мировой войной американские монополии контролировали в Латинской Америке почти всю добычу железной руды, около 90% добычи медной руды, 70% добычи серебра, около 60% производства цинка, свыше 50% нефти, марганцевой руды и платины, свыше 33% свинца и золота, всю добычу бокситов и ванадия и значительную часть добычи селитры и олова.

До первой мировой войны главными сферами влияния американского капитала являлись Мексика и Куба; к 1939 г.

американский капитал занял господствующее положение в странах Центральной Америки, а также в Перу, Боливии, Венесуэле и Колумбии, оттеснив английский капитал на второй план. Серьезно были поколеблены позиции английского капитала и в основных районах его влияния — в Бразилии, Аргентине и Уругвае.

К 1939 г. капиталовложения остальных империалистических государств (Германии, Франции, Бельгии) в Латинской Америке составляли всего около 2 млрд. долл., значительно уступая вложениям США и Англии. Борьба за латиноамериканские рынки сбыта и источники сырья развертывалась преимущественно между Англией и США, принимая в ряде случаев исключительно ожесточенный характер. Так, борьба американских и английских нефтяных монополий из-за нефтеносного района Чако была в 1934 г. причиной войны между Парагваем, находившимся под влиянием англо-голландской компании «Ройял датч-Шелл», и Боливией, где хозяйничала американская монополия «Стандарт ойл».

Вместе с тем в ряде стран (Бразилия, Чили, Аргентина) сильные позиции накануне второй мировой войны занимал германский капитал.

Вторая мировая война, принесшая американским монополиям огромные прибыли, привела к дальнейшему усилению их позиций в странах Латинской Америки и к значительному ослаблению Англии. Англия в годы войны задолжала некоторым латиноамериканским странам за поставки сырья и продовольствия. В счет уплаты долгов Англии пришлось передать некоторые предприятия и железные дороги, принадлежавшие ей в Аргентине и некоторых других странах, правительствам этих стран и американским компаниям. В результате этого английские капиталовложения сократились с 5 млрд. долл. в 1939 г. до 2,3 млрд. в 1950 г., в то время как капиталовложения США соответственно выросли с 4 млрд. до 6,3 млрд. долл.

В годы второй мировой войны, когда латиноамериканские страны были фактически лишены поставок промышленных товаров из европейских стран, а США не могли полностью удовлетворить их импортные потребности, произошел некоторый рост промышленности в наиболее крупных странах Латинской Америки. Заметно выросла и приобрела экспортное значение текстильная промышленность в Аргентине, Бразилии и Мексике; в Бразилии был построен металлургический завод, созданы новые отрасли производства: алюминиевая промышленность, производство авиационных двигателей, расширилось производство химической, бумажной, цементной, пищевой и машиностроительной промышленности; построены металлургические предприятия в Мексике, Чили и т. д.

В ряде отраслей промышленности усилились позиции национального капитала.

Однако, несмотря на это, страны Латинской Америки остаются отсталыми аграрными странами, специализированными на производстве и экспорте сельскохозяйственной продукции и минерального сырья. В этих странах получила развитие не тяжелая промышленность и машиностроение, а горнодобывающая, поставляющая стратегическое сырье для промышленности США, а также текстильная и пищевая промышленность, перерабатывающая производимое в этих странах сельскохозяйственное сырье. Развиваясь главным образом за счет американских займов и кредитов, эти отрасли промышленности являются источниками огромных прибылей для американских монополий. Даже по официальным, сильно преуменьшенным данным, прибыли американских монополий от учтенных прямых капиталовложений в латиноамериканских странах возросли со 158 млн. долл. в 1940 г. до 262 млн. долл. в 1946 г. и 731 млн. долл. в 1951 г. Доходность американских предприятий в странах Латинской Америки в несколько раз выше, чем доходность таких же предприятий в США. Американские капиталовложения в Бразилии, Чили, Боливии и других странах дают свыше 50% прибыли в год на вложенный капитал. Американские мясохладобойни «Вильсон» в странах Латинской Америки приносят прибыль, почти в 6 раз большую, чем в США.

Развитие некоторых отраслей обрабатывающей промышленности в странах Латинской Америки выгодно американским монополиям еще и потому, что оно ставит эти страны в зависимость от импорта оборудования. Тем самым расширяются рынки сбыта для американских монополий.

Значительная часть латиноамериканских стран ныне находится в сильной экономической и финансовой зависимости от США. Американские нефтяные монополии контролируют 70% добычи нефти в Венесуэле. Компания «Стандарт ойл компани оф Нью-Джерси» владеет 75% акций крупнейшей бразильской нефтяной компании «Компаниа насиональ де газ эссо». Концессия американской монополии «Стандарт ойл компани оф Калифорниа» занимает $^3/_5$ территории Парагвая. Монополии США полностью контролируют все производство бразильского кофе и 70% производства хлопка, богатейшие запасы железной и марганцевой руды в Бразилии, всю добычу меди в Чили. Американская компания «Чарро де Паско» вывозит 50% всего добываемого в Перу золота, 75% серебра и 95% меди.

Американским монополиям принадлежит 78% всей обрабатываемой земли и 60% всех капиталовложений в сахарной промышленности на Кубе 80% горнодобывающей промышленности и 60% черной металлургии Мексики находятся под контролем американского капитала. Американская компания

«Юнайтед фрут компани» контролирует все производство и переработку фруктов в Мексике, Гондурасе, Коста-Рике, Сальвадоре, Никарагуа, Панаме.

В Аргентине и Уругвае, где до сих пор преобладают английские капиталовложения, большое влияние имеют американские мясные монополии «Свифт» и «Армур».

Вторая мировая война привела также к значительному усилению политической зависимости стран Латинской Америки от американских империалистов. Еще в 1942 г. был создан так называемый Межамериканский совет обороны, в задачу которого входит разработка военных планов и осуществление общего руководства вооруженными силами стран Латинской Америки. В 1948 г. была создана так называемая «Организация американских государств», которая является политическим и военным блоком латиноамериканских стран, подчиненных США.

Последние годы характеризуются обострением соперничества империалистических держав в странах Латинской Америки. Борьба развертывается в первую очередь между США и Англией, которая стремится восстановить утраченные в период второй мировой войны позиции в экономике и внешней торговле стран Латинской Америки. Одним из главных объектов англо-американской борьбы является латиноамериканская нефть. Наряду с этим развертывается борьба и за источники других полезных ископаемых (олова, меди), за рынки сбыта и сферы капиталовложений.

Англо-американская борьба за латиноамериканские рынки обостряется в результате роста экспансии Западной Германии, Франции и Японии в страны Латинской Америки.

В настоящее время в Латинской Америке четко проявляются две тенденции. С одной стороны, империализм США стремится полностью закабалить эти страны в экономическом и политическом отношении и превратить их фактически в свои колонии. С другой стороны, растет стремление народов этих стран освободиться от гнета американского капитала и пойти по пути самостоятельного национального развития. Ярким проявлением обострения противоречий между странами Латинской Америки и США явилась происходившая в марте 1954 г. X панамериканская конференция. В ходе этой конференции американские империалисты натолкнулись на серьезное сопротивление латиноамериканских республик, причем по целому ряду важных экономических и политических вопросов большинство латиноамериканских стран совместно выступило против США. Так, предложенная Аргентиной резолюция, направленная против колониального режима в западном полушарии, была принята голосами всех латиноамериканских делегаций против делегации США.

Одновременно, несмотря на противодействие и прямое давление США, в странах Латинской Америки непрерывно

растет стремление к широкому развитию экономических связей с СССР и странами народной демократии. Борьбу трудящихся стран Латинской Америки за мир, свободу и демократию возглавляет рабочий класс, руководимый коммунистическими партиями этих стран.

Общая характеристика внешней торговли стран Латинской Америки

Подавляющая часть внешнеторгового оборота Латинской Америки (70—75%) приходится на долю пяти республик: Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Кубы и Мексики.

Господство иностранного капитала в латиноамериканских странах, приводящее к их односторонней аграрно-сырьевой специализации, определяет исключительное значение внешней торговли для экономики этих стран.

Во всех странах Латинской Америки важнейшие отрасли сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности производят продукцию преимущественно на экспорт, в силу чего состояние этих отраслей целиком зависит от конъюнктуры мирового капиталистического рынка.

В то же время слабое развитие обрабатывающей промышленности и монокультурный характер сельскохозяйственного производства в большинстве стран приводят к зависимости латиноамериканских стран от импорта промышленных изделий, продовольствия и некоторых видов сельскохозяйственного сырья.

Латинская Америка занимает важное место во внешней торговле капиталистических стран.

Доля стран Латинской Америки во внешней торговле капиталистических стран

(в % к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.
Экспорт	8,1	9,8	9,7	12,1	11,4	11,6	11,1
Импорт	7,0	7,7	7,9	10,0	8,5	11,1	11,0

В первые послевоенные годы наблюдалось некоторое увеличение доли латиноамериканских стран в мировой капиталистической торговле в связи с тем, что США, с одной стороны, форсировали закупки стратегического сырья в этих странах, а с другой — наводняли рынки Латинской Америки своими промышленными изделиями.

Обороты внешней торговли стран Латинской Америки
(в млн. долл.)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.
Экспорт	2 604	4 443	2 599	3 214	7 258	6 439	8 750	8 020
Импорт	2 243	4 103	1 933	2 243	6 726	5 057	8 940	8 740
Сальдо	+361	+340	+666	+971	+532	+1 382	−190	−720

Внешнеторговый оборот стран Латинской Америки, сократившийся в период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., вплоть до начала второй мировой войны не достигал уровня 1929 г., вследствие продолжавшегося аграрного кризиса Увеличение оборотов внешней торговли после войны объясняется главным образом ростом цен. Физический объем внешней торговли Латинской Америки увеличился незначительно, а в ряде стран (Бразилия, Куба) имеет тенденцию к сокращению.

Торговый баланс почти всех стран Латинской Америки до 1951 г был активным В период второй мировой войны в результате вынужденного сокращения импорта положительное сальдо торгового баланса латиноамериканских стран достигло значительных размеров; за годы войны эти страны накопили значительные золотые и валютные запасы. Запасы золота и валюты 18 латиноамериканских республик (кроме Гаити и Панамы) возросли с 758,9 млн. долл. в 1939 г. до 3 143,9 млн. долл в 1945 г

В послевоенные годы положительное сальдо торгового баланса сокращается, а с 1951 и 1952 гг торговый баланс Латинской Америки сводится с дефицитом Огромные платежи по иностранным капиталовложениям (в 1949 г 597 млн долл.) привели к резкому сокращению накопленных в годы войны золотых и валютных запасов. Платежный баланс латиноамериканских стран резко ухудшился. Это явилось одной из причин усиления инфляции в странах Латинской Америки, роста внутренних цен и дальнейшего обнищания трудящихся

Структура экспорта латиноамериканских стран носит ярко выраженный колониальный характер. За период с 1931 по 1935 г. включительно в экспорте 20 республик Латинской Америки в США на долю сырья и продовольствия приходилось 88%, полуфабрикатов — 11% и готовых изделий — 1% Это соотношение мало изменилось и за период второй мировой войны. В 1944 г. сырье и продовольствие составляли 81% экспорта латиноамериканских стран, полуфабрикаты — 18% и готовые изделия попрежнему — 1%. После войны латиноамери-

канские страны также экспортируют почти исключительно сырье и полуфабрикаты.

Отсталость экономики стран Латинской Америки находит свое отражение и в товарной структуре их импорта. Основными статьями импорта большинства стран являются: металлы и металлоизделия, машины и оборудование, транспортные средства, минеральное топливо, химические товары, бумага и картон, текстиль и т. д. Доля готовых изделий в импорте отдельных стран Латинской Америки колеблется от 60 до 90%.

В послевоенный период усилилась неэквивалентность обмена между странами Латинской Америки и империалистическими государствами, в первую очередь США. Так, если в 1928 г. стоимость одного автомобиля «Форд» соответствовала стоимости 20 мешков бразильского кофе, то в 1949 г. количество мешков, которое необходимо было продать для того, чтобы приобрести один автомобиль, выросло до 200. Неэквивалентный обмен со странами Латинской Америки является одним из крупнейших источников дохода монополий США.

Географическое направление внешней торговли стран Латинской Америки характеризуется преобладающей ролью США и Англии, которые, опираясь на свои капиталовложения, еще в начале XX в захватили в свои руки около 50% всей внешней торговли латиноамериканских стран, причем перед первой мировой войной на долю Англии и США приходилось по 25% импорта этих стран. Третье место на латиноамериканских рынках перед первой мировой войной принадлежало Германии, на долю которой в 1913 г. приходилось 16,5% импорта латиноамериканских стран. Четвертое место (8,3%) занимала Франция.

В период общего кризиса капитализма изменение соотношения сил между основными империалистическими государствами отразилось и на их доле во внешней торговле стран Латинской Америки. В результате ожесточенной борьбы за рынки сбыта доля США в импорте 20 латиноамериканских государств возросла до 38% в 1937 г., в то время как доля Англии сократилась до 13%. Англия оказалась в значительной степени вытесненной с рынков большинства латиноамериканских стран, сохранив сильные позиции только в Аргентине и Уругвае. Доля Англии в экспорте стран Латинской Америки также сократилась до 18%, в то время как удельный вес США вырос до 27%.

Германия в период первой мировой войны потеряла свои позиции в Латинской Америке, однако после войны ее торговая экспансия возобновилась. В 1938 г. Германия занимала в импорте стран Латинской Америки второе место после США (16,5%), оттеснив Англию на третье. Наиболее силь-

ными позициями Германия располагала в Бразилии, Чили, Эквадоре, Гватемале, Колумбии.

Франция и другие европейские страны, утратив свои позиции на рынке латиноамериканских стран после первой мировой войны, так и не смогли их восстановить в последующее время. Однако европейские страны в целом продолжали играть перед второй мировой войной важную роль во внешней торговле стран Латинской Америки На их долю приходилось свыше 50% экспорта и около 50% импорта.

В результате внешнеторговой экспансии Японии ее доля в импорте латиноамериканских стран возросла с 0,1% в 1913 г. до 2,7% в 1938 г.

В период второй мировой войны географическое направление торговли стран Латинской Америки сильно изменилось. Почти полностью выпала Германия, страны континентальной Европы и Япония. В то же время война вызвала значительный интерес со стороны США и Англии к стратегическому сырью в странах Латинской Америки особенно после того, как страны Юго-Восточной Азии были в 1942 г. оккупированы Японией. Однако в связи с общим сокращением английского экспорта в годы войны доля Англии в импорте латиноамериканских стран резко сократилась (до 3,6% в 1944 г.).

В то же время доля США во внешней торговле стран Латинской Америки в период второй мировой войны сильно возросла и в 1945 г. составляла 59% в их импорте и 51% в экспорте. Экспорт латиноамериканских стран в США в годы войны рос быстрее, чем импорт, так как США были заинтересованы главным образом в выкачке из стран Латинской Америки стратегического сырья и некоторых видов продовольствия (кофе, какао, бананы) и не удовлетворяли потребности этих стран в промышленных товарах.

Односторонняя специализация большинства латиноамериканских стран на производстве крайне ограниченного ассортимента товаров препятствовала значительному расширению торговли между ними, и до второй мировой войны она была незначительна В годы второй мировой войны торговые связи между отдельными странами Латинской Америки несколько усилились. В частности, сильно увеличился экспорт хлопчатобумажных тканей и некоторых других промышленных товаров из Бразилии, Аргентины и Мексики в соседние страны.

Используя свое политическое влияние в странах Латинской Америки, США навязали им ряд соглашений, обеспечивающих огромные прибыли американским монополиям.

Орудием торговой экспансии США являются двусторонние соглашения о взаимных тарифных уступках, заключенные США к концу второй мировой войны почти со всеми латиноамериканскими странами. Эти соглашения закрепляют за США господствующее положение на латиноамериканском рынке и обеспе-

чивают американским монополиям дополнительные прибыли. В обмен на снижение таможенных пошлин со стороны латиноамериканских государств (в отдельных случаях до 40% действовавших тарифов) США ограничились обязательством не вводить пошлин на товары, импортируемые из стран Латинской Америки в США. При этом надо отметить, что большинство этих товаров, необходимых США, и до заключения соглашений ввозилось в США беспошлинно.

США использовали «план Маршалла» для дальнейшего закабаления латиноамериканских стран. Закупая в этих странах по пониженным ценам сырье для поставки в западноевропейские страны, США нарушают сложившиеся непосредственные связи стран Латинской Америки с европейскими странами и становятся посредником в торговле между Латинской Америкой и Европой, наживая на этом огромные прибыли.

После начала американской агрессии в Корее правящие круги США навязали ряду стран Латинской Америки двусторонние военные соглашения. Указанные соглашения, в частности, обязывают эти страны передавать США стратегическое сырье и полуфабрикаты на наиболее благоприятных для американских компаний условиях, не торговать без ведома США со странами демократического лагеря и выполнять ряд других кабальных обязательств. Экспортно-импортный банк США, предоставляя странам Латинской Америки кредиты, ставит непременным условием производить закупки товаров только в США и в случае нарушения этих условий имеет право в любой момент потребовать погашения кредита.

В настоящее время страны Латинской Америки являются для США главным поставщиком сырья, в частности стратегического, и продовольствия, основной сферой приложения капитала и важнейшим рынком сбыта. США получают из Латинской Америки свыше 80% всего импорта нефти, $^2/_3$ меди, свыше 50% свинца, 95% кофе, свыше 80% сахара. В 1953 г. удельный вес США в импорте стран Латинской Америки составлял 52%, а в экспорте — 47%.

После второй мировой войны вновь усилилось проникновение на латиноамериканские рынки западноевропейских стран, и в первую очередь Англии. Недостаток долларов в результате пассивности торгового баланса стран Латинской Америки с США вызывает у этих стран стремление расширить свои закупки в Европе, поскольку с европейскими странами они имеют активный торговый баланс. В силу этого доля европейских государств во внешней торговле стран Латинской Америки после войны несколько увеличилась. На рынках этих стран вновь появились Франция, Нидерланды, Бельгия. Восстановление с помощью американских монополий тяжелой промышленности Западной Германии привело к быстрому усилению с 1949 г. ее позиций на рынках латиноамериканских стран. В 1952 г. доля

Западной Германии в импорте Аргентины составила 7,4%, Бразилии — 9,3%, Чили — 6,0%.

Усиливается также торговая экспансия Японии, которой удалось заключить ряд выгодных для нее торговых соглашений с латиноамериканскими странами. Только с 1949 по 1951 г. экспорт Японии в Латинскую Америку возрос с 6 млн. до 81 млн. долл.

Стремясь к выравниванию своего торгового баланса, наиболее крупные страны Латинской Америки заключают клиринговые соглашения с европейскими странами. Некоторые страны Латинской Америки предоставили европейским странам кредиты. Так, Аргентина предоставила Италии, Испании, Франции крупные кредиты на покупку своих товаров. США, используя методы давления вплоть до прекращения закупок, стремятся помешать действию этих соглашений. Характерно в этом отношении противодействие США англо-аргентинскому торговому договору, заключенному в 1949 г., по которому Англия обязалась поставлять в Аргентину нефть и промышленные товары в обмен на продовольствие. Американские монополии выступили против заключения этого соглашения под тем предлогом, что оно нарушает международное соглашение о снижении таможенных барьеров.

Усиление борьбы за рынки Латинской Америки приводит к сокращению американского экспорта в эти страны. Так, в первом полугодии 1953 г. импорт стран Латинской Америки из США составил 1 700 млн. долл. против 2 042 млн. долл. за соответствующий период 1952 г. Сокращение импорта из США объясняется также торговой политикой некоторых латиноамериканских правительств. В таких странах, как Аргентина и Бразилия, круги национальной буржуазии, находящиеся в относительно меньшей зависимости от иностранных компаний, стремятся не допустить дальнейшего подчинения экономики страны иностранным монополиям и хоть сколько-нибудь оградить свой внутренний рынок от товаров иностранного производства. В связи с этим правительства этих стран принимали ряд мер к ограничению импорта из США.

Страны Латинской Америки, в основном Аргентина и Уругвай, начали торговать с СССР в 1925 г. Советский Союз являлся крупным покупателем кожсырья, шерсти, дубильного экстракта и других товаров. Внешняя торговля с СССР представляет особую выгодность для латиноамериканских стран, так как не требует затраты дефицитной валюты.

В период второй мировой войны Советское правительство приняло предложения ряда латиноамериканских стран об установлении дипломатических отношений и развитии с ними торговых связей.

В первый период после окончания войны торговля стран Латинской Америки с СССР и со странами народной демокра-

тии получила известное развитие. В 1947 г. Аргентина, Мексика, Уругвай, заключили двусторонние соглашения с Чехословакией, Польшей, Венгрией и Румынией. Эти соглашения были выгодны для латиноамериканских стран, так как они давали им возможность получать необходимое оборудование и промышленные изделия в обмен на свои товары без затраты золота и долларов.

Однако расширению торговых связей стран Латинской Америки с СССР и странами народной демократии препятствуют дискриминационные мероприятия, осуществляемые в странах Латинской Америки под давлением США. Дискриминационная политика, проводимая реакционными правящими кругами латиноамериканских стран, привела к сокращению выгодной для этих стран торговли с СССР и странами народной демократии.

За последнее время в большинстве стран Латинской Америки растет стремление к тому, чтобы освободиться от диктата США и расширить торговлю с СССР и странами народной демократии. Одним из проявлений этих стремлений является заключение Аргентиной в 1953 г. торговых соглашений с СССР и Венгрией.

Внешняя торговля основных стран Латинской Америки

А р г е н т и н а — сравнительно более развитая в экономическом отношении страна Латинской Америки. Она является одним из крупнейших поставщиков на мировой капиталистический рынок зерновых, мясопродуктов, шерсти, льняного семени, кожсырья и квебрахового экстракта. В Аргентине развиты также те отрасли промышленности, которые связаны с переработкой сельскохозяйственного сырья (мясная, мукомольная, сахарная, винодельческая, текстильная, производство квебрахового экстракта).

Во всех основных отраслях ее экономики господствует иностранный капитал. Американские и английские монополии владеют наиболее крупными предприятиями мясной, квебрахой, мукомольной промышленности, электростанциями, значительной частью нефтяных месторождений, коммунальных предприятий, банков.

Общая сумма иностранных капиталовложений в Аргентине в 1940 г составляла 573,5 млн. долл. До второй мировой войны наиболее сильные позиции в экономике Аргентины занимал английский капитал. В 1941 г. на долю английских капиталов приходилось 60,1% всех иностранных капиталовложений в Аргентине. В то же время с начала первой мировой войны все более усиливается проникновение в Аргентину капитала США, на долю которого в 1940 г. приходилось уже около $^1/_6$ всех иностранных капиталовложений. Сильные позиции в экономике

Аргентины перед второй мировой войной занимал также германский капитал

В годы второй мировой войны Аргентина выкупила часть принадлежавших иностранным компаниям железных дорог и промышленных предприятий, в результате чего общая сумма иностранных капиталовложений в Аргентине несколько уменьшилась Это особенно подорвало позиции Англии, капиталы которой были вложены главным образом в железные дороги. Одновременно происходил рост национального капитала в мясохладобойной, текстильной, нефтяной, электротехнической и некоторых других отраслях промышленности. Аргентинская буржуазия даже начала экспортировать капитал в соседние страны — Парагвай и Чили

Послевоенный период характеризуется все более усиливающимся проникновением американского капитала; капиталовложения США достигли в 1949 г. 2,9 млрд песо (870 млн долл.), в то время как английские капиталовложения сократились до 0,8 млрд. песо (240 млн долл.). В 1950 г. США предоставили Аргентине заем на сумму 125 млн долл., получив взамен многие экономические уступки, в частности право свободного вывоза из страны прибылей американских монополий.

Учитывая усиление позиций аргентинской буржуазии, иностранный капитал в послевоенный период широко использует форму смешанных обществ; участвуя в этих обществах, монополии не платят налогов, которыми облагаются иностранные предприятия, и получают гарантированный доход даже в случае убыточности предприятий В смешанных обществах участвует крупный аргентинский капитал и иностранный финансовый капитал.

Работа на экспорт основных отраслей сельского хозяйства Аргентины и слабое развитие тяжелой промышленности определяют сильную зависимость экономики страны от внешней торговли. Стоимость экспорта составляла в 1948 г. около 18% национального дохода страны.

По объему внешнеторгового оборота Аргентина занимает второе место среди стран Латинской Америки. Доля Аргентины в капиталистическом мировом товарообороте в целом равна около 2%, однако по некоторым товарам Аргентина занимает ведущее место Так, доля Аргентины в мировом экспорте льняного семени и квебрахового экстракта доходит до 80%. Значительна также ее доля в мировой капиталистической торговле зерновыми (15—20%), мясом, шерстью и другими сельскохозяйственными товарами

До второй мировой войны торговый баланс Аргентины был активным; положительное сальдо позволяло выплачивать проценты по иностранным займам и дивиденды по иностранным капиталовложениям

В годы второй мировой войны экспорт аргентинских товаров резко увеличился в результате поставок продовольствия и сырья воюющим странам, а импорт сократился из-за недостатка промышленных товаров в экспортирующих странах и разрыва экономических связей со странами континентальной Европы. В силу этого положительное сальдо торгового баланса значительно возросло, и Аргентина смогла не только частично погасить свою иностранную задолженность, но и создать крупные запасы золота и иностранной валюты.

Обороты внешней торговли Аргентины

(в млн. бумажных песо)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	483,5	2 168	2 311	2 185	2 498	5 542	5 427	6 709	4 347	7 107
Импорт	421,3	1 959	1 515	942	1 154	6 190	4 821	10 492	8 361	5 655
Сальдо	+62,2	+209	+796	+1 243	+1 344	—648	+606	—3 783	—4 014	+1 552

В послевоенный период торговый баланс Аргентины все чаще оказывается пассивным, главным образом за счет постоянного дефицита ее торговли с США. Так, за период 1946—1952 гг Аргентина ввозила из США товаров на 5 млрд. песо больше, чем вывезла своих товаров в США. При этом надо учесть, что неэквивалентность торговли Аргентины с промышленно развитыми капиталистическими странами из года в год возрастает. Рост цен на импортируемые товары систематически опережает рост экспортных цен. Необходимость покрытия отрицательного сальдо торгового баланса привела к использованию накопленного в период войны золотого запаса Аргентины, который сократился с 1 176 млн. долл. в декабре 1945 г. до 268 млн. долл. в 1952 г.

Только в 1953 г. за счет резкого увеличения экспорта мяса и зерновых, достигнутого в значительной степени путем сокращения внутреннего потребления, при одновременном ограничении импорта аргентинскому правительству удалось добиться значительного положительного сальдо торгового баланса.

Увеличение оборотов внешней торговли Аргентины после второй мировой войны, так же как и всех латиноамериканских стран, объясняется в значительной степени ростом цен.

Отрицательное сальдо торгового баланса Аргентины образуется главным образом за счет торговли с США, которые непрерывно увеличивают свой экспорт в Аргентину, не расширяя импорта.

Структура внешней торговли Аргентины типична для отсталой страны. Экспорт состоит преимущественно из сельскохозяйственных продуктов, а в импорте преобладают готовые изделия.

Товарная структура экспорта Аргентины
(в % к итогу)

Товары	1929 г.	1937 г.	1950 г.	1952 г.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:				
Зерновые и зернопродукты	50,6	49,7	22,4	14,0
Мясо и мясопродукты . . .	14,1	14,4	16,3	24,4
Семя льняное	12,6	11,9	. . .	. . .
Лесоматериалы	1,5	. . .	4,2	7,2
Квебраховый экстракт . . .	1,5	1,7	. .	. . .

Основными статьями экспорта Аргентины являются: мясо и мясопродукты, пшеница, кукуруза, шерсть, кожа, масличные семена и растительные масла, квебраховый экстракт. Из промышленных изделий Аргентина экспортирует почти исключительно хлопчатобумажные ткани, которые направляются главным образом в другие страны Латинской Америки. Экспорт аргентинских тканей в эти страны, сильно увеличившийся в годы второй мировой войны вследствие прекращения экспорта текстильных изделий из стран Европы и США, после войны в связи с усилением конкуренции вновь резко сократился.

Основными товарами аргентинского импорта являются: готовые потребительские товары, в том числе текстильные изделия (около $^1/_5$ стоимости импорта), оборудование и транспортные средства (около $^1/_5$ стоимости импорта), чугун и сталь (около $^1/_6$ стоимости импорта), уголь, нефтепродукты, лесные и бумажные товары.

Внешняя торговля Аргентины важнейшими товарами сосредоточена в руках государственного Аргентинского института развития торговли. Являясь инструментом капиталистического государства и действуя в интересах аргентинских и иностранных монополий, этот институт заставляет крестьян сбывать ему свои товары по низким ценам (зачастую до $^1/_3$ экспортных цен). В то же время иностранным фирмам, выступающим в качестве посредников, предоставляются значительные льготы.

До второй мировой войны ведущую роль во внешней торговле Аргентины играли европейские страны. Около $^1/_3$ всего экспорта Аргентины направлялось в Англию. Значительное место в качестве импортеров аргентинских товаров занимали также страны континентальной Европы: Нидерланды, Бельгия,

Германия, Швеция. Доля США в аргентинском экспорте не превышала 12%. Основными поставщиками товаров в Аргентину являлись Англия, США, Германия, Бельгия, Франция.

В период второй мировой войны, когда торговые связи Аргентины с европейскими странами были нарушены, Аргентина пыталась расширить экспорт в США и другие страны Латинской Америки, главным образом в Бразилию Одновременно увеличился импорт товаров из Бразилии (текстиль), Южно-Африканского Союза (уголь), Чили и других латиноамериканских стран.

После второй мировой войны резко усилилась торговая экспансия США в Аргентине, в результате чего США вышли в 1950 г. на первое место в ее внешней торговле.

Значительно усилились позиции на аргентинском рынке Франции и Западной Германии. Уже в 1951 г. Западная Германия заняла второе место в импорте Аргентины, оттеснив Англию.

Распределение внешней торговли Аргентины по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт						Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.[1]	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.[1]
Англия	32,2	29,0	26,0	17,9	14,7	19,6	17,6	18,9	10,1	11,8	6,1	6,3
США	9,8	12,8	22,2	20,4	25,5	23,4	26,4	16,4	13,8	16,3	18,4	17,7
Нидерланды	9,6	9,4	...	4,9	...	3,3	1,6	3,2	...	1,9	...	2,6
Германия, Западная[2]	10,0	6,8	...	4,9	5,2	2,8	11,5	10,4	...	2,2	8,2	15,8
Франция	7,1	4,1	...	6,6	8,1	...	6,1	3,8	...	14,4	6,6	...
Бразилия	3,9	5,7	9,5	7,9	7,4	15,6	3,8	4,3	28,9	9,5	10,5	9,9

Аргентина экспортирует в США главным образом квебраховый экстракт, шерсть, мясные консервы. Поскольку мясоперерабатывающая промышленность Аргентины находится в руках американских компаний «Армур» и «Свифт», государственный департамент США в интересах этих монополий еще в 1935 г. запретил импорт непереработанного мяса из Аргентины. Это запрещение остается в силе до настоящего времени. В то же время США, будучи сами крупным производителем зерновых, не покупают аргентинской пшеницы и кукурузы. Вследствие этого, доля США в экспорте Аргентины меньше их доли в экспорте других латиноамериканских стран.

Импорт Аргентины из США состоит главным образом из потребительских товаров, угля, автомобилей, сельскохозяйст-

[1] Данные за 9 месяцев.
[2] В довоенные годы вся Германия.

венных машин. Стремясь сохранить за собой этот рынок сбыта, Соединенные Штаты препятствуют поставкам в Аргентину оборудования, необходимого для развития национальной промышленности.

Послевоенный период характеризуется обострением борьбы за аргентинский рынок между американским империализмом, стремящимся вытеснить Англию из Аргентины, и английским империализмом, пытающимся отвоевать свои позиции, потерянные за время второй мировой войны. В июне 1949 г. было заключено сроком на 5 лет англо-аргентинское соглашение, предусматривавшее поставки Аргентины в Англию мяса, зерновых, льняного семени, квебрахового экстракта и других товаров в обмен на уголь, нефть, машины и транспортное оборудование. По условиям этого соглашения Аргентина получила возможность использовать замороженные в Англии активы на сумму 70 млн. ф. ст., а Англия — увеличить свой экспорт в Аргентину в 2—3 раза по сравнению с 1948 г. В 1953 г. Англия предоставила Аргентине кредит в 20 млн. ф. ст.

В торговле с другими странами Западной Европы Аргентина выступает как крупный экспортер зерновых и мясопродуктов и импортер промышленного оборудования и готовых изделий.

Как крупнейший экспортер зерновых Аргентина выступает на рынках Европы, Азии и Латинской Америки в качестве конкурента США. Конкурентная борьба между ними особенно обострилась после второй мировой войны. Если в период войны Соединенные Штаты могли препятствовать развертыванию зернового экспорта Аргентины, отказывая ей в тоннаже, то в послевоенные годы, когда возможность фрахтования иностранного тоннажа расширилась, Аргентина значительно увеличила свои операции.

В своей конкурентной борьбе с США Аргентина широко использует заключение двусторонних торговых и платежных соглашений со странами Европы и Латинской Америки. На 30 ноября 1953 г. было заключено 23 таких соглашения, предусматривающих товарооборот на сумму 11 809 млн. песо и взаимное кредитование на сумму в 2 719 млн песо. Преимуществом аргентинских экспортеров по сравнению с экспортерами США и Канады является то, что они соглашаются продавать зерно с платежом не только в долларах, но и в валютах европейских стран.

Наряду с заключением торговых соглашений Аргентина широко практикует разовые товарообменные сделки. В период 1948—1949 гг. в целях расширения своего экспорта Аргентина предоставила только европейским странам кредиты на сумму более 1 млрд. долл.

Американо-аргентинские противоречия ярко проявились в позиции Аргентины по вопросу о Международном пшеничном

соглашении 1949 г. Считая, что предложенный США проект соглашения направлен на ограничение аргентинского экспорта, Аргентина отказалась от участия в соглашении.

Торговля Аргентины с другими странами Латинской Америки, несколько сократившись в первые послевоенные годы, в дальнейшем продолжала расширяться. Доля латиноамериканских стран в экспорте Аргентины в 1952 г. составила 16% против 9% в 1935—1939 гг., а в импорте — 21,8% против 9,3%. Наибольшее значение имеет торговля с соседними странами (Бразилией, Чили, Парагваем). Экспортируя в эти страны свою сельскохозяйственную продукцию, Аргентина получает взамен металлы, уголь, лесоматериалы и другие товары.

В июле 1953 г. Аргентина заключила договор об экономическом союзе с Чили, к которому в дальнейшем присоединился Парагвай. Этот договор предусматривает благоприятные условия для развития торговли и проникновения аргентинского капитала в эти страны, усиливая позиции Аргентины среди латиноамериканских стран. Заключение договора об экономическом союзе между странами Латинской Америки без участия США вызывает сопротивление американских империалистов, которые прилагают все усилия, чтобы не допустить присоединения к этому союзу других государств. Одним из примеров давления США является аннулирование в 1953 г. аргентинско-боливийского соглашения, предусматривавшего строительство Аргентиной оловоплавильного завода и других промышленных предприятий в Боливии.

Начало торговых связей Аргентины с Советским Союзом относится к 20-м годам. Советский Союз закупал в Аргентине в крупных размерах кожи, квебраховый экстракт, шерсть и экспортировал в Аргентину лесоматериалы, нефтепродукты, уголь и другие товары. Максимальных размеров товарооборот между СССР и Аргентиной достиг в 1928 г.; в последующие годы начиная с 1931 г. торговля Аргентины с Советским Союзом резко сократилась.

После второй мировой войны в связи с установлением дипломатических отношений с Советским Союзом создались благоприятные условия для развития торговли между обеими странами, которая, однако, до 1953 г. была невелика.

В августе 1953 г. было подписано торговое и платежное соглашение между СССР и Аргентиной. В соответствии с этим соглашением СССР будет поставлять в Аргентину нефть, уголь, оборудование и материалы для нефтедобывающей, угледобывающей и электроэнергетической промышленности, железнодорожное оборудование, тракторы и сельскохозяйственные машины, чугун, сталь и прокат, химические и медицинские товары, асбест, точные инструменты и нефтепродукты. Аргентина будет поставлять в СССР льняное масло, шерсть, кожсырье, квебраховый экстракт, мясо и мясопродукты.

Аргентина имеет также торговые соглашения с Чехословакией, Польшей и Венгрией, которые поставляют ей промышленное, транспортное и сельскохозяйственное оборудование в обмен на сырьевые и продовольственные товары.

Бразилия — страна с богатыми и разнообразными естественными ресурсами. Господство иностранного капитала привело к тому, что экономика страны развивается крайне медленно и односторонне. Производство сахара, добыча золота и алмазов, выращивание каучука последовательно играли значительную роль в экономике Бразилии; с конца XIX в. ведущее место заняла культура кофе, сохранившая свое значение и в настоящее время С 30-х годов XX в. все бо́льшую роль в экономике и внешней торговле страны начинает играть хлопок. Кроме того, Бразилия является крупным производителем марганцевой руды (четвертое место среди капиталистических стран), какао-бобов, кожсырья, бериллиевой руды, монацитовых песков, содержащих радиоактивный элемент — торий, промышленных алмазов и оптического кварца.

До первой мировой войны решающие позиции в экономике Бразилии занимал английский капитал. В 1913 г. английские капиталовложения в 23 раза превышали капиталовложения США.

В период общего кризиса капитализма усиливается проникновение в экономику Бразилии капитала США и Германии. Перед второй мировой войной Бразилия являлась ареной ожесточенной борьбы между основными империалистическими государствами: США, Англией и Германией. В результате этой борьбы позиции США значительно усилились, их инвестиции достигали 29% всех иностранных капиталовложений в Бразилии.

В годы второй мировой войны в Бразилии наблюдался некоторый рост промышленности — текстильной, металлургической, химической, машиностроительной. Однако это не изменило аграрного характера страны; промышленное строительство, осуществлявшееся за счет американских кредитов и займов, привело лишь к увеличению задолженности Бразилии США.

Во время второй мировой войны позиции США значительно усилились, Германия была полностью устранена с бразильского рынка, а Англия сильно ослаблена. Под давлением США Англии пришлось согласиться на выкуп бразильским правительством английских концессий на богатые месторождения железной руды в Итабира и железной дороги, связывающей эти месторождения с портом Виктория.

После второй мировой войны Бразилия выкупила у англичан еще некоторые железные дороги и погасила часть государственных займов. В результате этого общая сумма английских инвестиций снизилась к концу 1950 г. до 233 млн. долл. про-

тив 1 158 млн. долл. в 1939 г. В то же время капиталовложения США значительно выросли. Сумма одних только прямых американских инвестиций возросла к концу 1953 г. до 1 013 млн. долл. против 240 млн. долл. в 1940 г. В 1954 г. монополии США контролируют 70% бразильской промышленности.

В послевоенный период американские монополии стремятся привлечь на свою сторону бразильскую буржуазию путем организации смешанных компаний и распространения в Бразилии выпуска дополнительных акций своих предприятий. Такая политика приводит ко все большему сращиванию крупного бразильского капитала с американским монополистическим капиталом при сохранении контроля в руках американских монополий.

Хозяйничание американских монополий в экономике Бразилии приводит к инфляции, расстройству хозяйственной жизни, разорению мелких производителей и дальнейшему обнищанию рабочего класса страны. Чем больше Бразилия попадает в сферу влияния США, тем сильнее становится разрыв цен на импортные и экспортные товары. Только на продаже бразильского кофе монополии США заработали в 1950—1951 гг. 7,2 млрд. крусейро.

Внешняя торговля Бразилии отражает слабый уровень развития производительных сил и зависимость страны от мирового капиталистического рынка. До второй мировой войны Бразилия экспортировала 18% производимой в стране продукции. Однако по некоторым товарам эта доля значительно выше. В 1948 г. Бразилия экспортировала почти весь произведенный в стране кофе, 81% хлопка, 74% какао-бобов, 71% клещевины и 32% табака.

По объему внешнеторгового оборота Бразилия занимает первое место среди стран Латинской Америки. Доля ее в капиталистическом мировом товарообороте составляет несколько более 2%. Внешняя торговля Бразилии характеризуется резким преобладанием в экспорте сырья и продовольствия, а в импорте — готовых изделий.

В связи с односторонней специализацией Бразилии на экспорте небольшого числа сельскохозяйственных товаров объем ее внешней торговли сильно зависит от конъюнктуры мирового капиталистического рынка. Неустойчивый характер торгового баланса Бразилии объясняется колебаниями цен на кофе и хлопок.

Увеличение ценности экспорта и импорта Бразилии в период второй мировой войны объясняется исключительно ростом цен. При росте оборотов внешней торговли с 1939 по 1945 г. почти в 2 раза физический объем экспорта за этот период сократился на $^1/_4$, а физический объем импорта — на $^1/_{10}$.

Обороты внешней торговли Бразилии

(в млн. крусейро)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт .	972	3 860	5 092	12 198	21 697	24 913	32 514	26 065	32 047
Импорт . .	1006	3 528	5 315	8 617	20 985	20 313	37 198	37 179	25 152
Сальдо . .	—34	+332	—223	+3 581	+712	+4 600	—4 684	—11 114	+6 895

После войны, в связи с тем, что импорт товаров, главным образом из США, резко возрос, а увеличению бразильского экспорта препятствует конкуренция других латиноамериканских государств, торговый баланс Бразилии стал резко пассивным. Также пассивным является и платежный баланс Бразилии. Значительное пассивное сальдо платежного баланса образуется преимущественно за счет выплаты доходов по иностранным капиталовложениям и оплаты транспортных расходов. За один 1950 г. иностранные компании перевели из Бразилии в качестве доходов 4 797 млн. крусейро (240 млн. долл.).

Пассивное сальдо платежного баланса привело в послевоенный период к сокращению накопленных в период войны золотых и долларовых запасов. В 1952 г. золотые и валютные запасы Бразилии составляли 525 млн. долл. против 760 млн. долл. в 1946 г.

До второй мировой войны экспорт Бразилии состоял почти исключительно из сырья и продовольствия. В период войны в экспорте Бразилии значительно увеличилась доля промышленных изделий, главным образом хлопчатобумажных тканей (с 0,8% в 1939 г. до 11,4% в 1945 г.). Этот рост объясняется как некоторым расширением промышленного производства в в Бразилии в период войны, так и увеличением спроса на промышленные изделия со стороны латиноамериканских стран, лишенных прежних источников снабжения. Кроме стран Латинской Америки, бразильские ткани стали вывозиться также в Африку, главным образом в Южно-Африканский Союз.

В период войны увеличился также экспорт из Бразилии стратегического сырья: бокситов, марганцевой, хромовой, бериллиевой, циркониевой и других руд, каучука.

После войны экспорт хлопчатобумажных тканей из Бразилии по мере роста конкуренции английских, американских и японских фирм сокращался. Приостановился также экспорт каучука, поскольку США получили доступ к более дешевому каучуку в Юго-Восточной Азии. Сбор дикорастущего каучука

в тропических лесах долины Амазонки прекратился, а 47 тыс. сборщиков были брошены на произвол судьбы.

После второй мировой войны основными товарами бразильского экспорта попрежнему являются продовольствие и сырье: кофе, хлопок, кожсырье, какао-бобы, карнаубский (растительный) воск.

Товарная структура экспорта Бразилии
(в % к итогу)

Товары	1929 г.	1939 г.	1945 г.	1950 г.	1952 г.
Кофе	71,0	39,9	31,8	63,8	73,7
Какао-бобы	2,7	4,0	1,9	5,6	2,9
Хлопок	4,0	20,5	8,6	7,6	2,5
Хлопчатобумажные изделия	. . .	0,5	11,4	. . .	1,7
Кожсырье	4,4	4,4	2,5	2,4	. . .
Каучук	1,6	1,0	2,8	. . .	. . .
Карнаубский воск	0,6	2,1	2,2	. . .	1,2

Для послевоенного периода характерны увеличение доли кофе в бразильском экспорте, а следовательно, и рост зависимости Бразилии от США, являющихся основным его потребителем.

Импорт Бразилии состоит преимущественно из готовых промышленных изделий, нефтепродуктов, угля и средств транспорта. В то же время Бразилия в больших количествах импортирует продовольственные товары, главным образом пшеницу.

В 1951 г. на долю машин и оборудования приходилось 26,1% всей стоимости импорта, пшеницы — 6,5%, изделий из черных металлов — 4,8%, топлива и нефтепродуктов — 8,1%, химических товаров — 7,0%.

Большая зависимость Бразилии от США нашла свое отражение в значительном их удельном весе в бразильской внешней торговле. В 1939 г. на долю США приходилось 36,3% бразильского экспорта и 33,4% импорта, в то время как доля Англии составляла соответственно 9,6 и 9,3%. Вместе с тем во внешней торговле Бразилии важную роль перед второй мировой войной играли страны континентальной Европы: Германия, занимавшая второе место после США, Франция, Швеция, а также Япония, получавшие из Бразилии хлопок, кофе и другие продовольственные товары и поставлявшие в обмен оборудование и промышленные изделия.

В годы второй мировой войны США использовали ослабление Англии для того, чтобы вытеснить ее с бразильского рынка. В 1945 г. доля США в экспорте Бразилии достигла

49,3%, а в импорте 55,1%; увеличилась также доля Аргентины и других латиноамериканских стран. Господствующее положение США на бразильском рынке сохранилось и после войны.

Распределение внешней торговли Бразилии по странам
(в % к итогу)

	Экспорт						Импорт					
	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
США	42,2	36,2	49,4	54,5	51,6	47,8	30,1	23,0	55,1	34,1	41,6	27,6
Франция	11,1	6,4	...	4,7	5,7	5,5	5,3	2,4	...	4,7	3,9	8,8
Германия, Западная[1]	8,8	17,1	...	1,3	5,6	9,5	12,7	23,9	...	1,7	9,3	8,1
Англия	6,5	9,1	12,2	8,3	2,7	5,0	19,2	12,1	4,0	12,3	8,6	3,7
Аргентина . .	6,3	4,7	11,9	5,6	6,8	4,8	10,9	14,0	21,6	10,0	1,9	13,9
Швеция	2,3	2,1	2,3	3,3	4,5	3,4	1,1	2,2	2,3	4,3	3,1	4,3

Торговая политика правительства Бразилии полностью отражает экономическую и политическую зависимость страны от США.

Еще в период второй мировой войны США заключили с Бразилией ряд кабальных соглашений, которые позволили им монополизировать закупки стратегического сырья и значительной части сельскохозяйственной продукции. В 1941 г. вступило в силу Международное соглашение по кофе; по этому соглашению для каждой страны, экспортирующей кофе, были установлены определенные квоты. Квота бразильского экспорта кофе в США была определена в 9,3 млн. мешков по 60 кг и в другие страны в 7,8 млн. мешков. Для контроля за выполнением соглашения в Вашингтоне было организовано «Панамериканское бюро по кофе», в котором решающую роль играли США.

В 1946 г. под давлением США правительство Бразилии отменило импортные ограничения, что привело к наводнению рынка американскими товарами и сокращению производства в важнейших отраслях бразильской промышленности. В начале 1948 г. Бразилия заключила с США тарифное соглашение, по которому США получили право беспошлинного ввоза в Бразилию удобрений, угля, сельскохозяйственных машин, свежих и сухих фруктов, книг. Тарифы на некоторые другие товары были снижены.

Однако образовавшаяся в результате этих мероприятий резкая пассивность торгового баланса Бразилии заставила бразильское правительство, несмотря на протесты США, вновь

[1] В довоенные годы вся Германия.

ввести валютные и количественные ограничения, а также увеличить пошлины на предметы роскоши.

В послевоенный период усиление конкуренции других стран Латинской Америки, производящих кофе, в первую очередь Колумбии, заставляет Бразилию принимать меры для обеспечения сбыта своей экспортной продукции. С этой целью Бразилия заключает двусторонние торговые договоры. После войны подобные соглашения заключены с Францией, Бельгией, Англией, Западной Германией, Японией и др.

Расширению торговли с этими странами благоприятствует то, что они являются потребителями товаров, не находящих сбыта в США и частично конкурирующих с американскими (мясо, шкуры, рис, хлопок, цитрусовые) В результате борьба за бразильский рынок непрерывно обостряется, о чем свидетельствуют резкие колебания доли отдельных стран во внешней торговле Бразилии.

Внешняя торговля Бразилии с Советским Союзом не получила значительного развития, а после того, как бразильское правительство в 1947 г. разорвало дипломатические отношения с СССР, торговля полностью прекратилась.

Венесуэла. Характер внешней торговли Венесуэлы определяется ее экономической отсталостью, односторонней специализацией на добыче нефти и возделывании кофе и какао-бобов и зависимостью от США.

После того как нефтяные богатства Венесуэлы привлекли к себе внимание иностранного капитала, добыча нефти в ней стала быстро расти; с 1928 г. Венесуэла занимает по добыче нефти второе место среди капиталистических стран (после США).

Добыча нефти в Венесуэле

(в млн. т)

1925 г.	2,9	1948 г.	70,1
1929 г.	19,9	1950 г.	78,2
1937 г.	27,8	1952 г.	94,6
1939 г.	30,6	1953 г.	92,0

Поскольку внутреннее потребление нефти незначительно, почти вся добываемая нефть в сыром виде экспортируется.

Английский и американский капитал, в руках которого находится вся нефтяная промышленность Венесуэлы, фактически господствует в стране. Одни только американские капиталовложения составляли в 1952 г. 1 184 млн. долл. Венесуэла в настоящее время занимает первое место по размерам инвестиций США в странах Латинской Америки. На долю Англии в 1948 г. приходилось всего 74 млн. долл. (18,35 млн. ф. ст.). Более 95% всех иностранных капиталов вложено в добычу нефти.

В послевоенный период Венесуэла и другие страны Южной Америки являются ареной ожесточенной англо-американской

борьбы за нефть. Ослабление позиций английских монополий в Иране привело к усилению их борьбы за венесуэльскую нефть. Английские банки финансируют расширение добычи, а также строительство новых нефтеперегонных заводов в Венесуэле. Удельный вес Англии в добыче нефти в странах Южной Америки возрос с 38% в 1950 г до 47% в 1952 г

В политическом отношении Венесуэла полностью зависит от США. В 1948 г. американские нефтяные монополии организовали государственный переворот, свергли неугодное им правительство и посадили на пост президента своего ставленника.

По размерам внешнеторгового оборота Венесуэла занимает третье место среди стран Латинской Америки. Доля ее в товарообороте капиталистических стран составляет около 1,5%.

Для внешней торговли Венесуэлы характерно постоянное и довольно значительное превышение экспорта над импортом. Это объясняется огромными размерами экспорта нефти. В период второй мировой войны положительное сальдо торгового баланса Венесуэлы превышало 60% всего ее внешнеторгового оборота.

Обороты внешней торговли Венесуэлы
(в млн. боливаров)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	152	778	871	862	1 108	3 484	3 892	4 536	4 848	4 842
Импорт .	93	452	304	222	805	2 292	1 781	2 148	2 424	2 477
Сальдо .	+59	+326	+567	+640	+303	+1 192	+2 111	+2 388	+2 424	+2 375

Значительное положительное сальдо торгового баланса Венесуэлы служит источником выплаты дивидендов американским и английским нефтяным компаниям, монополизировавшим всю добычу нефти в стране. Так, в 1949 г. оплата дивидендов по иностранным капиталовложениям составила 870 млн. боливаров (259,6 млн долл., или 86,4% положительного сальдо торгового баланса).

В середине 20-х годов подавляющая часть экспорта Венесуэлы состояла из кофе и какао-бобов; в дальнейшем в связи с резким ростом нефтедобычи все бóльшую роль в экспорте начинает играть нефть. По экспорту сырой нефти Венесуэла в настоящее время занимает первое место в капиталистическом мире. Кроме нефти, в значительных количествах экспортируются кофе и какао-бобы. Экспорт других товаров — золота, алмазов, каучука — невелик.

Импорт Венесуэлы состоит главным образом из средств транспорта, машин и оборудования для нефтепромыслов, ме-

Товарная структура экспорта Венесуэлы
(в % к итогу)

Товары	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1949 г.	1951 г.
Нефть и нефтепродукты	76,1	89,5	92,5	97,0	96,0
Кофе	17,2	4,4	3,1	1,6	1,0
Какао-бобы	3,1	1,6	1,2	0,8	1,0
Прочие товары	3,6	4,5	3,2	0,6	2,0

таллов, металлоизделий и химикатов. Кроме того, в связи со слабым развитием собственной промышленности и ориентацией сельского хозяйства на производство для экспорта, Венесуэла вынуждена импортировать продовольствие и одежду. 25—30% импорта составляют товары, ввозимые нефтяными компаниями для их эксплуатационных нужд.

До последнего времени бóльшая часть добываемой нефти вывозилась на острова Кюрасо и Аруба (Нидерландская Вест-Индия) в Караибском море, где она перерабатывалась на крупных нефтеперегонных предприятиях компаний «Ройял датч-Шелл» и «Стандарт ойл».

С 1945 г. эти компании начали строить крупные нефтеперерабатывающие заводы в Венесуэле. В связи с этим увеличилась доля нефти и нефтепродуктов, экспортируемых непосредственно в США и другие страны. В 1953 г. доля США в экспорте Венесуэлы составила 49%.

Распределение внешней торговли Венесуэлы по странам
(в % к итогу)

	Экспорт				Импорт			
	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1950 г.
Кюрасо и Аруба	55,7	72,2	21,9	52,0	0,6	0,6	. . .	. . .
США	27,7	13,7	21,1	30,0	55,0	52,9	80,7	68,0
Германия, Зап.[1]	4,7	2,4	. . .	. . .	9,2	13,6	. . .	3,0
Англия	1,2	5,4	0,6	. . .	12,8	9,3	1,9	7,0
Аргентина	—	0,4	0,2	. . .	0,1	0,2	2,8	. . .

Ведущее место в импорте Венесуэлы до второй мировой войны занимали США. В годы войны в связи с прекращением импорта из Германии и сокращением его из Англии удельный вес США в импорте Венесуэлы еще более увеличился. Увеличились также и внешнеторговые связи со стра-

[1] В довоенные годы вся Германия.

нами Латинской Америки, в первую очередь с Аргентиной и Бразилией, а также с Канадой. После второй мировой войны доля США в импорте Венесуэлы несколько сократилась, составив в 1950 г. 68%. Согласно заключенным с Венесуэлой соглашениям США пользуются в ней особыми льготами.

С Советским Союзом и странами народной демократии Венесуэла торговых отношений не имеет.

Куба — полуколониальная страна, находящаяся в полной экономической и политической зависимости от американского капитала. Она явилась одним из первых объектов экспансии американского капитала. Проникновение его на Кубу началось еще в последней четверти XIX в., когда Куба была колонией Испании. После войны США с Испанией Куба в 1898 г. была формально объявлена независимой республикой. Однако принятые под давлением США поправки к конституции Кубы (поправки Платта) превратили Кубу фактически в колонию США.

По размерам американских инвестиций Куба занимает первое место в Латинской Америке. Американские капиталовложения на Кубе составляли в 1940 г. 714,2 млн. долл., или около $^1/_5$ всех капиталовложений США в странах Латинской Америки. К 1948 г. инвестиции США возросли до 1 100 млн. долл., в том числе прямые инвестиции до 733 млн. долл. Американские капиталы вложены в основном в плантационное хозяйство и предприятия общественного пользования. Позиции английского капитала на Кубе очень слабы. Английские капиталы в 1948 г. составляли только 111 млн. долл. и были вложены главным образом в железные дороги.

Господство американского капитала привело к односторонней уродливой специализации хозяйства: Куба превращена в огромную сахарную плантацию США. Американский капитал, вложенный в сахарную промышленность Кубы, приносит баснословные прибыли, достигающие 80% на вложенный капитал.

Колониальный характер экономики Кубы находит свое выражение и во внешней торговле страны. На экспорт идет около 40% стоимости всей производимой в стране продукции. По оборотам внешней торговли Куба занимает четвертое место среди стран Латинской Америки. Как и большинство этих стран, Куба имеет активный торговый баланс.

Рост оборотов внешней торговли Кубы в период второй мировой войны и в первые послевоенные годы объясняется главным образом ростом цен. Так, при росте ценности импорта в 1948 г. по сравнению с 1937 г. в 3,8 раза импортные цены возросли более чем в 3 раза. При росте ценности экспорта за соответствующий период в 4 раза экспортные цены возросли в 2,8 раза. Более быстрый рост импортных цен по сравнению

Обороты внешней торговли Кубы

(в млн. песо)

Годы	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт .	164	272	186	351	410	710	657	675	630
Импорт . .	143	216	130	177	239	528	515	618	498
Сальдо . .	+21	+56	+56	+174	+171	+182	+142	+57	+132

с экспортными свидетельствует об усилении неэквивалентности внешней торговли Кубы.

Почти все положительное сальдо торгового баланса Кубы расходуется на платежи процентов и дивидендов американским монополиям и на оплату фрахта американским судоходным компаниям. Так, в 1949 г. выплата процентов и дивидендов составила 30,4 млн. песо, а расходы на фрахт и страхование — 42,3 млн. песо.

Почти весь экспорт Кубы состоит из сахара, мелассы и табака. Кроме того, Куба вывозит хромовую и марганцевую руду, а также небольшое количество фруктов (ананасов и бананов), овощей (помидоров); кофе, мясопродуктов. По размерам вывоза сахара Куба занимает первое место в капиталистическом мире; экспорт его из Кубы составляет до 6 млн т в год, что равно около 60% всего экспорта капиталистических стран. По экспорту хромовой и марганцевой руд Кубе принадлежит пятое место среди капиталистических стран, хотя доля этих товаров в кубинском экспорте невелика.

Товарная структура экспорта Кубы

(в % к итогу)

Товары	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1945 г.	1949 г.	1951 г.
Сахар	75	68	88	79	88	83
Меласса и патока	4	10				
Табак и табачные изделия . . .	14	8	9	12	5	5
Фрукты и овощи	1	2	3	9	6	0

Куба, почти полностью лишенная промышленности, импортирует оборудование, средства транспорта, уголь, нефтепродукты и промышленные изделия. Уродливая специализация сельского хозяйства привела к тому, что, имея все возмож-

ности для того, чтобы прокормить население собственным производством, Куба ежегодно импортирует значительные количества продовольствия (рис, бобы, пшеница). В 1949 г. доля продовольствия в импорте Кубы составила 32,6%.

Как экспорт, так и импорт Кубы почти полностью монополизированы американскими торговыми и судоходными компаниями США закупают бо́льшую часть производимого в стране сахара по ценам, значительно более низким, чем цены мирового рынка. Так, в 1947 г США платили Кубе за сахар 4,5 цента за а. ф. при мировых ценах 8—10 центов.

Распределение внешней торговли Кубы по странам

(в % к итогу)

Страны	Экспорт					Импорт				
	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1949 г.	1951 г.	1929 г.	1937 г.	1943 г.	1949 г.	1951 г.
США	76,8	80,7	84,3	64,0	54,0	58,8	68,6	78,1	83,4	77,0
Англия	12,5	10,7	9,9	12,0	14,0	5,5	4,9	2,4	1,4	3,0
Германия, Западная[1]	0,8	1,7	–	5,0	3,0	3,5	4,5	—	1,0	2,0
Нидерланды	0,5	0,4	—	4,0	4,0	1,3	0,8	—	0,2	...
Индия	0	...	—	1,0	..	7,2	2,4	—	2,4	...

США, полностью контролируя экономику и внешнюю торговлю Кубы, определяют и торговую политику страны. Еще в 1902 г. США навязали Кубе «договор о взаимном благоприятствовании», на основе которого США получили преференциальную скидку с таможенных пошлин в размере от 20 до 45%. В 1934 г США добились увеличения преференций по отдельным товарам до 60%. По договору 1947 г. США в обмен на некоторое снижение таможенных пошлин на сахар и технический спирт добились повышения на 20% таможенных пошлин на товары, ввозимые в Кубу из других стран.

Наводнение кубинского рынка американскими товарами, ввозимыми почти беспошлинно, наносит значительный ущерб экономике Кубы. Закрываются предприятия табачной, текстильной и других отраслей промышленности. Увеличивается безработица, растут цены на товары широкого потребления. Сразу же после начала американской агрессии в Корее цены на основные продукты питания (рис, мясо, кофе) возросли в 2—3 раза. США препятствуют установлению торговых отношений Кубы с Советским Союзом, Китайской Народной Республикой и странами народной демократии.

Под давлением США реакционное правительство Кубы спровоцировало разрыв дипломатических отношений с СССР.

[1] В довоенные годы вся Германия.

Мексика — аграрная страна с развитой горнодобывающей промышленностью. Она занимает первое место среди капиталистических стран по добыче серебра (до 40%), третье место по добыче сурьмы, четвертое по добыче золота, цинка и свинца, шестое по добыче меди. Важное значение имеют нефтяные богатства страны.

Разнообразные и значительные природные богатства Мексики эксплуатируются иностранным капиталом, в первую очередь американским и английским. Уже в первом десятилетии XX в. страна была закабалена иностранными монополиями. Они контролируют почти все железные дороги, бо́льшую часть горнодобывающей промышленности и значительную часть земельной площади. Проникновение американского капитала облегчалось географическим положением — близостью страны к США.

Беспощадная эксплуатация мексиканского пролетариата и крестьянства иностранными монополиями в союзе с местными землевладельцами привела к широкому национально-освободительному и революционному движению. В результате этого в 1937—1938 гг. была проведена национализация почти всех железных дорог и нефтяных предприятий, принадлежавших иностранным компаниям. Однако в дальнейшем эти демократические преобразования были сведены на нет, и крупнейшие американские и английские монополии остались полными хозяевами почти всей горнодобывающей промышленности страны. Только прямые инвестиции США составляли в 1940 г. 357,9 млн., из которых 166,3 млн. долл. приходилось на горнорудную промышленность.

В 1941 г. Мексике было навязано обязательство выплатить в качестве компенсации за национализированные предприятия 40 млн. долл. В 1947 г. мексиканское правительство предоставило американским монополиям право добычи нефти на ранее национализированных землях.

В годы второй мировой войны в Мексике, как и в других странах Латинской Америки, наблюдался известный рост промышленности. В 1943—1944 гг. был построен новый завод черной металлургии в Монклова и расширен завод в Монтеррее. Увеличивалось производство сельскохозяйственных машин, некоторых видов промышленного и транспортного оборудования, электроламп, цемента, хлопчатобумажных тканей, искусственного шелка, консервов и других товаров. Однако этот рост обрабатывающей промышленности не изменил структуры экономики Мексики, попрежнему зависящей от импорта машин и оборудования.

В то же время США использовали обстановку военных лет для захвата всей продукции стратегического сырья. Восстановив контроль над нефтяной промышленностью, американские монополии создают свои предприятия по эксплуатации

и других сырьевых ресурсов Мексики; алюминиевые и электротехнические компании США и Канады построили в Мексике свои предприятия.

В целях форсирования добычи стратегического сырья Экспортно-Импортный банк США с 1941 по 1945 г. предоставил Мексике займы на сумму 94,4 млн. долл. После войны американские капиталовложения в Мексике продолжали расти. В 1947 г. Экспортно-импортный банк США предоставил Мексике заем в 50 млн. долл. на финансирование импорта из США, а в 1950 г. — в 150 млн. долл. В результате иностранная задолженность Мексики возросла с 370,2 млн. долл. в 1941 г. до 476,3 млн. долл в 1950 г.

Прямые инвестиции США в Мексике увеличились с 357,9 млн долл. в 1940 г. до 422 млн. долл. в 1948 г. Общая сумма английских капиталовложений за тот же период сократилась с 700 млн. долл. до 571,4 млн. долл. (141,8 млн. ф ст.), из которых 122 млн. долл. приходилось на государственные займы.

По оборотам внешней торговли Мексика занимает пятое место среди стран Латинской Америки. Торговый баланс Мексики до второй мировой войны и в период войны был активным.

Обороты внешней торговли Мексики

(в млн. песо)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1945 г.	1948 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.
Экспорт	303	591	892	1 332	2 661	4 338	4 956	5 126	4 702
Импорт	196	382	614	1 608	2 951	4 403	6 576	6 395	6 565
Сальдо	+107	+209	+278	—276	—290	—65	—1 620	—1269	—1 863

После войны сальдо торгового баланса Мексики стало отрицательным. Платежный баланс Мексики также пассивен, так как помимо покрытия отрицательного сальдо торгового баланса ей приходится выплачивать значительные дивиденды по иностранным капиталовложениям, составившие в 1949 г. 66,9 млн. долл. (334,5 млн песо) Дефицитность платежного баланса привела к значительному сокращению золотых и валютных запасов (с 344 млн. долл. в 1945 г. до 273 млн. долл. в 1952 г.).

Пытаясь уменьшить дефицит валюты, мексиканское правительство с 1 января 1948 г. запретило импорт в страну ряда товаров. В 1949 г. круг запрещенных товаров был расширен. Однако поскольку эти товары ввозились главным образом из США, американские монополии добились в январе 1951 г. отмены этих ограничений. Вместе с тем были повышены тамо-

женные пошлины на товары, ввозимые в Мексику из других стран.

В целях стимулирования экспорта в 1952 г. были снижены экспортные пошлины и дополнительный экспортный налог на большое число товаров, в том числе на хлопчатобумажные ткани, цитрусовые, свинец, цинк и другие товары.

Отсталость экономики Мексики проявляется в структуре ее внешней торговли. Экспорт Мексики состоит в основном из металлов и нефти, в меньшей части — из сельскохозяйственных продуктов: хлопка, хенекена (грубое волокно), кофе, живого скота.

Товарная структура экспорта Мексики
(в % к итогу)

Товары	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
Серебро	15,8	14,5	5,5	2,3	4,6
Медь	15,0	...	3,2	6,1	7,4
Свинец	14,3	13,6	17,1	12,4	9,5
Цинк	10,3	..	5,3	8,1	3,6
Нефть и нефтепродукты	13,1	6,0	8,9	3,1	
Хенекен и изделия из него	5,5	...	5,4	1,5	...
Кофе	5,4	3,1	4,2	8,6	12,2
Хлопок-сырец	2,3	0,9	17,8	23,0	23,7
Хлопчатобумажные ткани	—	—	3,0	1,1	
Прочие товары	18,3	...	29,6	33,8	...
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. экспорт меди и цинка сократился; значительно увеличился экспорт драгоценных металлов. Доля золота и серебра в слитках и монетах в экспорте достигла в 1934 г. 34,5%. Золото и серебро продолжают занимать важное место в экспорте Мексики и после второй мировой войны.

Во время второй мировой войны, когда Мексика поставляла США различные виды стратегического сырья, добыча и экспорт некоторых цветных и редких металлов (сурьмы, молибдена, мышьяка, ртути) заметно возросли.

Увеличился также экспорт хлопчатобумажных тканей, достигший 13,4% общей стоимости экспорта Мексики в 1945 г. Мексиканские текстильные изделия экспортировались не только в страны Латинской Америки, но и на африканский рынок и даже в США. После войны экспорт хлопчатобумажных тканей из Мексики резко сократился, составив в 1952 г. только

1,1% всего экспорта. Одновременно резко вырос экспорт хлопка-сырца.

Падение доли экспорта нефти связано с ростом потребления нефтепродуктов в стране при сравнительно небольшом росте нефтедобычи

Структура мексиканского импорта типична для страны со слаборазвитой промышленностью. Основными товарными группами импорта являются: промышленные изделия, транспортные средства, химические товары, пряжа и текстиль. Господство феодального земледелия и связанная с этим деградация сельского хозяйства приводит к тому, что Мексика, где в сельском хозяйстве занято 72% самодеятельного населения, вынуждена во все бо́льших размерах импортировать продовольственные товары. Доля сельскохозяйственных товаров в импорте составила в 1952 г. 14%

В период между первой и второй мировыми войнами США все более вытесняли Англию и другие европейские страны с мексиканского рынка. После второй мировой войны США фактически монополизировали внешнюю торговлю Мексики, захватив почти всю добычу минерального сырья и финансируя поставки промышленных товаров и продовольствия.

Распределение внешней торговли Мексики по странам
(в % к итогу)

Страны	Экспорт					Импорт				
	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.	1929 г.	1937 г.	1948 г.	1952 г.	1953 г.
США	60,7	56,2	75,3	78,6	75	69,1	62,2	86,8	82,8	83
Англия	10,3	11,0	2,9	1,9	4	6,7	4,7	2,9	2,6	2
Германия, Западная[1]	7,6	9,4	...	2,7	2	8,0	16,1		2,3	3
Франция	3,9	2,4	2,0	1,0	—	5,0	3,3	0,4	1,4	1
Аргентина	1,0	0	0,5	...	...	0,6	0,3	0,3	...	...
Куба	0,6	0,4	2,6	1,0	...	0	0	0,1	0,5	...

Доля Англии во внешней торговле Мексики в годы второй мировой войны непрерывно сокращалась. Накануне второй мировой войны усилилось проникновение Германии в Мексику. В настоящее время монополии Западной Германии начинают восстанавливать свои торговые связи с Мексикой.

В годы второй мировой войны несколько расширились торговые отношения Мексики с другими странами Латинской Америки, главным образом с Аргентиной. Однако в послевоен-

[1] В довоенные годы вся Германия.

ный период под давлением США доля латиноамериканских стран во внешней торговле Мексики вновь сократилась.

Огромное отрицательное сальдо торгового баланса Мексики в торговле с США вынуждает ее расширять торговые отношения с европейскими странами и особенно с Англией и Францией. В результате удельный вес США в импорте Мексики начиная с 1948 г. несколько сократился.

Внешняя торговля Мексики с СССР и странами народной демократии незначительна, так как США всячески препятствуют ее расширению.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стр.

От авторов 3

Глава I. **Основные черты мирового рынка и внешней торговли при капитализме** 5

Образование мирового капиталистического рынка (5). Особенности мирового капиталистического рынка и международного разделения труда при капитализме (14). Необходимость внешнего рынка для капиталистических стран (25). Значение внешней торговли как средства борьбы капиталистов за повышение нормы прибыли (32). Сущность торговой политики буржуазного государства (36). Основные этапы развития мирового рынка при капитализме (44).

Глава II. **Внешняя торговля и торговая политика в эпоху домонополистического капитализма** 51

Внешняя торговля в период подготовления капиталистического способа производства (51). Международная торговля в эпоху капитализма свободной конкуренции (72).

Глава III. **Основные черты внешней торговли капиталистических стран в эпоху империализма и общего кризиса капитализма** . 97

Влияние господства капиталистических монополий и финансового капитала на обострение противоречий международной торговли (98). Влияние вывоза капитала на внешнюю торговлю (101). Влияние экономического раздела мира международными монополиями на внешнюю торговлю (108). Углубление противоречий мирового капиталистического рынка в результате территориального раздела мира и всемирного господства финансового капитала (113). Обострение проблемы рынка в условиях общего кризиса капитализма. Первый этап общего кризиса капитализма (125). Распад единого всеохватывающего мирового рынка. Глубокое расстройство международных экономических отношений на втором этапе общего кризиса капитализма (142).

Глава IV. **Внешняя торговля и торговая политика с 70-х годов XIX в. до первой мировой войны** 164

Общая характеристика периода (164). Объем, структура и основные направления внешней торговли капиталистических стран (170). Внешняя торговля России (178). Основные мероприятия в области торговой политики главных капиталистических стран (188). Англо-германские и франко-германские противоречия (192).

Глава V. **Внешняя торговля и торговая политика на первом этапе общего кризиса капитализма** 197

Общая характеристика периода (197). Внешняя торговля в годы первой мировой войны (205). Объем и структура международной торговли в период между двумя мировыми войнами (212). Основные географические направления международного

товарооборота (223). Торговая политика (226). Англо-американское соперничество; экспансия германского и японского империализма в период между первой и второй мировыми войнами (232).

Глава VI. **Внешняя торговля и торговая политика капиталистических стран на втором этапе общего кризиса капитализма** . 239

Общая характеристика экономического положения капиталистических стран после второй мировой войны (239). Внешняя торговля в условиях второй мировой войны (249). Объем, структура и направление международной торговли (255). Торговая политика капиталистических стран после второй мировой войны (274). Борьба США за господство на мировых рынках и обострение противоречий между империалистическими государствами (284).

Глава VII. **Средства торговой политики буржуазных государств в эпоху империализма** 298

Общая характеристика средств торговой политики (298). Таможенные пошлины (300). Таможенные тарифы, их виды и структура (309). Протекционистский характер таможенных тарифов современных капиталистических государств (312). Количественные ограничения и другие виды регулирования импорта и экспорта (314). Методы форсирования экспорта (324). Средства торговой политики в области транспорта (330). Торговые договоры и соглашения (333). Таможенные и экономические союзы (344).

Глава VIII. **Роль международных монополий во внешней торговле** 347

Раздел рынков сбыта и источников сырья международными монополиями (347). Воздействие международных монополий на рынки и цены товаров (359). Борьба монополий на рынках отдельных товаров (364).

Глава IX. **Критика буржуазных теорий внешней торговли** . . . 388

Буржуазные теории внешней торговли в эпоху домонополистического капитализма (388). Буржуазные теории внешней торговли в эпоху империализма и общего кризиса капитализма (395). Буржуазные теории внешней торговли после второй мировой войны (404).

Глава X. **Принципиальные отличия мирового демократического рынка от мирового капиталистического рынка и его преимущества** 415

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В ПЕРИОД ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Глава I. **Соединенные Штаты Америки** 431

Особенности экономики США и их место в системе капиталистического мирового хозяйства (431). Общая характеристика внешней торговли США (435). Товарная структура внешней торговли США (444). Распределение внешней торговли США по странам (447). Торговая политика США (451).

Глава II. **Англия** 462

Особенности экономики Англии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (462). Общая характеристика внешней торговли Англии (466). Товарная структура внешней торговли Англии (470). Распределение внешней торговли Англии по странам (475). Торговая политика Англии (479).

Глава III. **Франция** 488
Особенности экономики Франции и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (488). Общая характеристика внешней торговли Франции (492). Товарная структура внешней торговли Франции (496). Распределение внешней торговли Франции по странам (503). Торговая политика Франции (507).

Глава IV. **Западная Германия** 513
Особенности экономики Германии до второй мировой войны (513). Внешняя торговля Германии до и во время второй мировой войны (517). Внешняя торговля Западной Германии (527).

Глава V. **Италия** 538
Особенности экономики Италии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (538). Общая характеристика внешней торговли Италии (542). Товарная структура внешней торговли Италии (543). Распределение внешней торговли Италии по странам (546). Торговая политика Италии (549).

Глава VI. **Япония** 554
Особенности экономики Японии до второй мировой войны и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (554). Внешняя торговля Японии до окончания второй мировой войны (557). Внешняя торговля Японии после второй мировой войны (568). Объем и товарная структура послевоенной внешней торговли Японии (571). Распределение внешней торговли Японии по странам (574). Торговая политика Японии после второй мировой войны (576).

Глава VII. **Бельгия** 580
Особенности экономики Бельгии и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (580). Общая характеристика внешней торговли Бельгии (582). Распределение внешней торговли Бельго-Люксембургского союза по странам (589). Торговая политика Бельгии (593). Бельго-Нидерландо-Люксембургский таможенный союз (598).

Глава VIII. **Швеция** 600
Особенности экономики Швеции и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (600). Общая характеристика внешней торговли Швеции (602). Товарная структура внешней торговли Швеции (604). Распределение внешней торговли Швеции по странам (607). Торговая политика Швеции (609).

Глава IX. **Индия** 614
Особенности экономики Индии (614). Общая характеристика внешней торговли Индии (621). Товарная структура внешней торговли Индии (622). Распределение внешней торговли Индии по странам (630). Торговая политика (633).

Глава X. **Канада** 636
Особенности экономики Канады и ее место в системе капиталистического мирового хозяйства (636). Общая характеристика внешней торговли Канады (642). Товарная структура внешней торговли Канады (643). Распределение внешней торговли Канады по странам (645). Торговая политика Канады (647).

Глава XI. **Страны Латинской Америки** 649
Особенности экономического развития стран Латинской Америки (649). Общая характеристика внешней торговли стран Латинской Америки (655). Внешняя торговля основных стран Латинской Америки (661).

Редактор *Бродская А. Б.* Техн. редактор *Вигант Я. Я.*
Корректор *Васильева Г. Н.*

Т-05668. Сдано в набор 15/IV 1954 г. Подп. к печати 14/IX 1954 г. Формат 60×92 1/16. Печ. л. 43. Бум. л. 1,5. Уч.-изд. л. 45,2. Авт. л. 44,43. В 1 печ. л. ан. 42184. Тираж 10000. Цена 13 р. 50 к Переплет 1 р. 50 к. Заказ № 997.

Отпечатано в типографии III/18/177 с матриц типографии «Известия». Москва, пл. Пушкина, 5.